入围2018年《金融时报》和麦肯锡“年度商业图书奖”

CAPITALISM IN AMERICA

A HISTORY



繁荣与衰退

一部美国经济发展史

[美]艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）[美]阿德里安·伍尔德里奇（Adrian Wooldridge）◎著

束宇◎译

中信出版集团

版权信息

书名:繁荣与衰退

作者:[美]艾伦·格林斯潘 阿德里安·伍尔德里奇

译者:束宇

ISBN:9787521704822

中信出版集团制作发行

献词

格林斯潘：

此书献给我的挚爱安德烈娅（Andrea）

伍尔德里奇：

此书献给我生于美国的女儿们——埃拉（Ella）和多拉（Dora）

引言

让我们用一个奇妙的故事为这部简史做一个开场。故事发生在1620年，当时全球各个经济体组织了一场类似在达沃斯举行的世界经济论坛的会议。来自全球各地的权贵齐聚在阿尔卑斯山山脚下的村子里：有身着丝绸长袍的中国学者，有身着紧身皮夹克的英国冒险家，有包着缠头的土耳其官员……这群人挤满了阿尔卑斯山山脚下各条冰冷的街道，来回穿梭，或者在小旅馆、餐馆中集会，喝得酩酊大醉。

这场会议主要为了讨论一个爆炸性的议题：谁将成为未来几个世纪世界的主宰者？每个人都希望向别人推荐自己的国家。如果你是参会者的话，你肯定在一场辩论和下一场辩论之间来回穿梭（夜幕来临时，或许你还要在一场又一场的聚会中来回穿梭），每一位参会者都希望能够领会到所谓的“达沃斯智慧”。

当时，中国学者的论点最具说服力。当时的北京人口已经超过100万，而同一时期欧洲的几个大型城市（伦敦、巴黎、尼斯）人口都没有超过30万。皇权统治下的古代中国官员是从一个人口巨大的国家中通过最严格的考试挑选出来的。当时的中国学者已经编撰成了一部体量达11000册的百科全书。当时的中国海员已经造出了全球最大的船只。

其他参会者也能为自己的国家提出很好的论点。土耳其人当然以奥斯曼帝国为豪，作为伊斯兰国家社会发展的巅峰代表，奥斯曼帝国的版图覆盖了土耳其、阿拉伯地区以及撒哈拉沙漠以北的非洲和亚洲的广大区域，并且这个帝国还在不断扩张，很快就可以将欧洲也纳入其势力范围。来自莫卧儿帝国的代表声称自己的国家能够用特别创新

的方式将不同种族与不同信仰的人整合在一起。来自西班牙的代表则声称西班牙能够战胜所有阻挡自己发展的敌人——在唯一正统的教会的祝福下，西班牙将把欧洲其他地区统一到自己仁慈的管辖之下，还将进一步把自己的管辖范围扩张到拉丁美洲（在拉丁美洲新发现的金银矿产为西班牙的进一步扩张提供了资金支持）。勇敢的英国代表也为自己的国家提出了大胆的论点。他们的国家虽然很小，但是他们从一个腐败而僵化的欧洲大陆中脱离出来，并且创建了一些特别有活力的新型社会制度，其中包括一个具有实权的议会、一支强大的海军（当然离不开海盗的支持），以及一种全新的社会组织，即特许经营企业，这种新的组织能够在全球范围内开展贸易。

尽管这一年的“达沃斯论坛”上充斥着各种各样不同的观点，但有一个地区完全没有进入人们的视野，那就是北美。在当时人们的眼中，这个区域就是地图上一块未经开发的处女地——这是一片坐落于拉丁美洲北方的荒野，这里蕴藏着丰富的矿产，它位于大西洋和太平洋之间，可能蕴含着可以开展贸易的路线，也可能蕴藏着丰富的水产。这片荒野上的主要人口还是原住民，他们与参加经济论坛的这些人完全没有交集。虽然当时已经有一小部分欧洲人抵达今天的新英格兰地区和弗吉尼亚州，但据他们所说这里的生活异常艰苦，基本上不存在任何的文明社会。就经济产出而言，整个北美大陆所创造的价值还不如一个小型的日耳曼公国。

时至今日，美国已经成为全球最大的经济体：以美元计价的话，美国占全球约5%的人口创造了占全球1/4的GDP（国内生产总值）。美国人的生活质量已经可以称得上全球最高，只有一些小国家可能超过美国，如卡塔尔和挪威。在那些以创新引领未来的产业——智能机器人、无人驾驶汽车、延寿药物等，美国也占据了主导地位。1980年，罗纳德·里根当选美国总统时，美国的专利数量占全球专利总数的10%，时至今日，这一比例已经提升到了20%。

美国经济不仅体量巨大，而且内容丰富。美国在很多产业领域都属于全球领先——自然资源开发与信息技术齐头并进，造纸和纸浆技术与生物技术并驾齐驱。许多全球重要经济体的经济都非常危险地集聚于一个城市，其中最明显的就是英国，当然韩国和瑞典也是如此。美国则有多个卓越的经济中心：纽约是金融中心，旧金山是科技中心，休斯敦是能源中心，洛杉矶是电影中心。

美国的资本主义体制可以称得上全球范围内民主化程度最高的资本主义形式。许多推动大众化资本主义发展的引擎都诞生于美国，其中包括批量生产模式、连锁经营，以及共同基金。在许多国家，只要提到资本主义就一定会把它和财阀统治阶级联系在一起。在美国，提起资本主义的时候，人们所想更多的是开放与机遇，换句话说，美国的资本主义使那些出身贫贱的人有机会成长为社会精英，也使普通民众能够享受到原本只有统治阶级才能享受到的商品与服务。R. H. 梅西（R. H. Macy）原本是一个手上有文身的捕鲸船船长，但他能够转变为一个“向数百万民众出售只有百万富翁才能用得起的商品”的商人。亨利·福特原本是农民之子，但他发明的T型车成为“每个普通人都能开得起的车”。阿马德奥·詹尼尼（Amadeo Giannini）是一个来自意大利的移民，他一手创建了美国银行，为的就是让每个“小人物”都能享受银行业的服务。皮埃尔·奥米戴尔（Pierre Omidyar）也是一个移民，他创建了一个电子交易市场——易贝（eBay），为的就是让每个普通人都能参与自由贸易。

美国在成长为全球主导力量的过程中也有很多不光彩的劣迹，其中最令人发指的是其对美国原住民的种种不公平待遇，以及使用来自非洲的奴隶，但如果我们把视野放宽到整个人类的发展史，美国的成长还是给人们留下了比较积极的影响。美国不仅为自己的居民创造了富裕的生活，而且以创新和意识形态等各种不同的形式向全球输出财富。如果美国没有干预二战，那么希特勒很可能已经统治了欧洲。可

以说，山姆大叔(注)向全球提供了强有力的支持，重塑了20世纪的面貌。

美国的成长可以称得上一部令人振奋的奋斗史，但这个故事发展到今天，出现了令人感到刺痛的局面：美国的生产力增长已经完全停止。泰勒·考恩（Tyler Cowen）提出了“大停滞”（great stagnation）的概念。劳伦斯·萨默斯甚至引用阿尔文·汉森（Alvin Hansen）的说法，将这个局面称为“长期停滞”（secular stagnation）。罗伯特·戈登（Robert Gordon）深入研究了美国内战以来的美国经济发展史，他的著作名为《美国增长的起落》（*The Rise and Fall of American Growth*）。美国在多个行业遭遇来自中国及其他正在成长中的世界力量的挑战，在一个又一个行业中输给其他国家。美国初创企业数量跌至历史新低，劳动力市场也一直在萎缩，各类监管规则却在成倍增加。

美国曾经多次成功脱身失败的泥潭。20世纪30年代，美国遭遇了历史上持续时间最长、危害程度最深的经济大萧条，但在二战结束之后，美国仍然成长为全球范围内最强的经济体。20世纪70年代，美国陷入了经济增长停滞，并在与德国和日本的经济较量中受到了很大的创伤。20世纪80—90年代，美国紧紧抓住了信息技术和全球化带来的机遇，重新成为全球范围内最有活力的经济体。但对于未来美国还能不能再次创造这样的奇迹，我们就无法断言了。

这部简史将向读者展示一个人类历史上最值得称道的400年发展历程：我们将在本书中看到原本处于荒野中的13个殖民地是如何将自己整合成世界历史上绝无仅有的最强盛的经济体的。我们也将尝试用历史的经验教训来回答当下最紧迫的问题：美国在未来能否保持其全球主导优势？美国的领导地位是否将无可避免地传递给其他世界强权？

开创者的黄金年代

300年前，美国不过是一个由人口稀少的移民定居点松散组合成的地区，仿佛一叶扁舟，漂浮在已知的世界版图之外——对那些受过高等教育的人和手握政治权力的人而言，这是一个可有可无的地方。虽然这里自然资源丰富，但是它远离成熟的世界文明中心；虽然这里幅员辽阔，但是大部分区域都很难涉足。幸运女神向这个年轻的国家投来了微笑。美国的诞生可以说是由一系列侥幸的机遇共同促成的。如果当时不列颠的执政者听取了埃德蒙·伯克（Edmund Burke）的建议，对美国殖民地采取了更为温和的政策，那么促成美国诞生的美国革命或许根本就不会发生。美国的革命者可以称得上英国与法国发动的全球战争的直接受益者。如果乔治·华盛顿不具备那么卓越的领导力，那么美国的独立运动也必然受到阻挠。在建国之后，美国也获得了一系列天赐的机遇。1803年，托马斯·杰斐逊从法国人手中买下了整个路易斯安那州，美国的版图扩大了一倍，为整个国家提供了更为肥沃的农田，把密西西比河纳入了美国的版图，也为整个国家添加了新奥尔良港。1821年，美国从西班牙手中买下了佛罗里达州，1845年吞并了得克萨斯州，1846年吞并了俄勒冈州。之后，由于在美墨战争中获胜，美国终于在1850年兼并了加利福尼亚州。

从某种意义上来说，美国有英国这样一个宗主国，也是比较幸运的。英国是创造了第一次工业革命的国家，也是第一个建立了议会制政府的国家。作为这样一个国家的“孩子”，总比成为西班牙或比利时的“孩子”来得幸运。直到今天，美国人仍然会自觉地提醒自己，君主独裁制是邪恶的，也会提醒自己不断重温独立运动塑造的品格。但从其他很多方面来分析，美国独立运动只能称得上一次半成功的社会革命：美国从英国身上继承了很多优良传统，如限制政府权力、执行民主立法、尊重个人产权等，根据知名历史学家艾伦·麦克法兰（Alan Macfarlane）的说法，这些优良传统自13世纪起就已经存在。注美国一直在通过各种非官方途径从英国汲取知识：一方面，不断吸引来自英国的移民，这些移民随身带来了工业机密；另一方面，派遣美国人前往英国的工厂、展会参观学习。美国基本上是按照英国的模

板来建设自己的股票市场、商品交易市场和产权法的。美国与英国虽然言语不和，但是深深地根植于同一种文化。

美国最大的幸运可以称得上顺应天时。美国诞生的年代正好是英国启蒙运动的年代，许多旧时人们坚信的真理不断遭遇挑战，许多已经成建制的制度正在不断被改变。美国人为争取独立付出了鲜血的代价，美国独立战争（1775—1783年）开始之后的一年，也就是1776年，自由市场经济理论最知名的著作——亚当·斯密的《国富论》问世。在有文字记录的人类历史上，人类似乎已经满足于或者说在某种程度上甚至比较欢迎一种静态且可预测的社会状态。根据经济史学家安格斯·麦迪逊（Angus Maddison）的研究，从耶稣诞生之日起到1820年左右，全球年均经济增长率不超过0.11%，或者说一个世纪只增长了11%。[注]一个生活在15世纪的佃农，可以一辈子都耕种地主的一块土地，直到遭遇疾病、饥荒、自然灾害，或者被暴力驱逐。这个佃农还可以指望他的孩子甚至他孩子的孩子都耕种这同一块土地。

亚当·斯密通过自己的著作为人们塑造了一个充满活力的社会，在这个社会里，财富能够成倍增长，机遇无穷无尽。在推动社会理念进步的同时，亚当·斯密实际上实现了一个智慧上的飞跃。此前，人们普遍把追求个人利益看作一种自私的行为，甚至是一种充满负罪感的行为。斯密彻底反驳了这种社会观点，在他看来，只要在法律允许的范围内和在社会公德的约束下，追求个人利益将为整个国家带来更多的财富。

美国正好诞生于亚当·斯密提出这种观点之后不长的时间，可以说，世界上没有任何一个国家比这个新生国家更全面地接受这种社会观点。美国独立运动其实就是一场反对重商主义体制的运动。所谓重商主义体制，就是这个国家相信其经济上的成功应该用黄金储备量来衡量，而黄金储备量必须通过自我保护主义政策，实现贸易顺差，才能获得增加。美国宪法成文于1787年，于1788年正式生效。该法案明

确规定，整个美国是一个统一的共同市场，各州之间开展的贸易不存在关税或其他任何形式的税务。美国是第一个诞生于成长年代的国家——这个年代最核心的经济问题是如何提升促动社会进步的力量，而不是瓜分固有的资源。

塑造美国的第二股力量是启蒙运动最大的敌人——宗教，特别是基督教新教。相比其他国家，美国更可以称得上欧洲宗教革命的子嗣。对比来看，天主教教会鼓励信众通过牧师了解上帝，而基督教新教教会则鼓励信众通过《圣经》了解上帝。按照基督教新教的方法，新教信众应该在家中阅读《圣经》，通过自己的解读判断宗教事务应该如何处置，而不应该依赖所谓的神职人员的权威。马萨诸塞州的新教徒创建了很多高中和大学，这种办学力度是其他所有国家都未曾出现过的。马萨诸塞州有一项法律，规定家长必须教会他们的孩子阅读。现在我们已知的最早的一封索取大学资助的信件是1643年由哈佛大学发往英国的，信中有这样一段话："在上帝将我们安全地送到新英格兰之后，我们建起了自己的住所，为我们的日常生活补足了必需品，为供奉上帝建立了教堂，创建了服务公众的政府。我们接下来要做的事情，同时也是我们长期希望去做的事情，就是开办高校，并且希望能让后代都享受高等教育。"

美国诞生的早年间还有另一个其他国家没有得到的机遇：美国的创建者意识到必须在这个充满流动性的世界中为人们定好几个锚点，以方便人们围绕这些锚点去导航自己的生活。他们赋予了这个国家的居民一系列政府完全无法侵犯的权利。他们通过一部宪法让权力得到限制。当你让民众有更多的方法参与国家管理时，你就需要通过相应的手段确保这些人不会滥用职权。当你让那些有生意头脑的人更有激情地参与贸易时，你就要确保这些商人不会去贬损货币的价值，也无法欺诈顾客。

美国的创建者在这个国家的基因中注入了对产权的尊重。托马斯·杰斐逊在《独立宣言》中写道，人人都有“不可剥夺的权利”，每个人都享有“生命权、自由权和追求幸福的权利”。这一说法其实最早是英国哲学家约翰·洛克（John Locke）在他的《政府论（下）》（Second Treatise）这篇论文中提出的，原文中的说法是任何人“生来就有”保护“自己的生命、自由及财产的权利，以及保护自己不受他人侵害的权利”。美国宪法对权力的约束主要就是为了保护有财产的人，使其免受公众或者独裁者的侵害。正是这种对财产的强有力保护，让美国国内的企业家精神高度提升，因为美国人深信他们能够保留自己赚得的财产。同时，这种保护也让国外投资者愿意将钱投资到美国，因为他们相信自己的资本在这里不会被盗窃，他们的合法权益不会被忽视。

美国人对于保护产权的热情甚至延伸到了对智力财产的保护。美国的创建者在美国宪法第一条第八款中清楚地写下了关于专利保护的条款。美国使那些在欧洲完全不可能享有知识产权的人第一次享受到了对知识产权的保护，并且，美国宪法规定美国的专利注册费仅相当于英国专利注册费的5%。同时，美国宪法也要求发明者公开自己专利的详细内容，这样一来，在保护发明者产权的同时，新发明能够迅速得到传播。

美国人对于保护专利的热情，其实揭示了当时美国人享有的另一个优势：美国诞生于一个做生意的年代。这个国家实际上是由多家大型企业共同创建的，如早期的弗吉尼亚公司和马萨诸塞海湾公司：第一批真正意义上的美国“自由人”实际上都是这些公司的股东，而第一个真正意义上的“联邦”实际上就是这些公司的联合股东大会。美国可以称得上第一个赋予“商人”（businessman）一词现代意义的国家。在18世纪，英国人主要用该词来指代那些参与公众事务的人：戴维·休谟（David Hume）把政治家伯里克利（Pericles）称为一个

“做事情的人”（man of business）。19世纪30年代，美国人开始使用该词来指称那些参与商业活动的人。注

自从美国独立以来，美国人对商人非常尊重，商人的地位相当于英国的绅士、法国的知识分子和德国的学者。借用法国政治思想家亚历克西斯·德托克维尔（Alexis de Tocqueville）的话来说，美国人“在交易的过程中乐于展现出英雄气概”，这种现象使经商成为美国的一种信仰。美国人天生就支持熊彼特的经济学理念，也就是说，他们相信推动历史变革的真正动力不是工人，而是那些能够凭空创造出新事物的发明家，如拥有1093项专利的爱迪生，有能力创建大型企业的企业家亨利·福特、托马斯·沃森和比尔·盖茨。美国人并不相信马克思关于工人运动推动历史变革的学说，也不相信马克思的继任学者关于抽象的经济力量推动历史变革的学说。

自独立运动以来，美国的社会发展并非一帆风顺。这个新生的共和国面临着两条截然不同的发展道路：一条发展道路是托马斯·杰斐逊设计的，是一个由自耕农组成的非中央集权的农业社会；另一条（现在看来非常有预见性的）发展道路则是由亚历山大·汉密尔顿设计的，是一个依靠工业生产来推动经济进步、依靠银行来灌溉经济运作的城镇化国家。当时的美国也分裂为两个截然不同的经济体：北方主要按照资本主义制度运转，而南方则主要依赖奴隶制经济。随着时间的推移，这种差异变得越来越大，北方各州在工业生产机械方面投入了巨大的财力、物力，而南方各州则投入了更多的精力去扩大棉花种植，甚至试图将奴隶制推广到新的区域，如堪萨斯州。美国内战最终决出了胜利的一方——美国人不遗余力地把商业文明迅速传播到了北美大陆的每一个角落。

富足的人民

资金、土地和劳动力是三个最重要的生产要素，而美国人恰恰在这三个方面都非常富足，美国的商业文明就是根植于这样一块肥沃的土壤并成长起来的。1818年，美国银行业仅有338家银行，总资产1.6亿美元，到1914年，美国有了27864家银行，总资产达273亿美元。美国也取代英国成为当时世界上排名第一的资本输入国，成了资本主义世界的中心。19世纪上半叶，美国的国土面积一直在持续快速增长。1800年，整个美国的国土面积是864746平方英里[注]，到1850年，其国土面积已经增至2940042平方英里。从美国内战结束到一战爆发之前，美国人一共开垦了4亿英亩[注]土地，这相当于整个西欧总面积的两倍。

北美大陆富含自然资源。美国境内可供航运的河道总长度比全世界其他国家的总和都要长。这些河流中最知名的有密苏里河、俄亥俄河、阿肯色河、田纳西河，当然少不了伟大的密西西比河，这些河道都以对角线的形式横穿美国大陆，而不是以垂直的南北向流淌，把整个国家编织成了一个天然的地理整体。[注]阿巴拉契亚山脉从宾夕法尼亚州纵贯肯塔基州，并一直延伸到西弗吉尼亚州，整条山脉富含煤矿。蒙大拿州因盛产各种稀有金属而被人们戏称为“宝藏之州”。明尼苏达州的梅萨比岭则富含天然铁矿石。得克萨斯州坐落在一个由石油构成的天然湖泊之上（得益于水力压裂法的出现，这个湖泊现在变得越来越大）。整个美国中西部地区都是盛产麦子的良田。

我们非常容易看到，丰富的自然资源为美国人带来了很多财产，而这些财产对美国的历史产生了重大影响。美国经历过一次又一次席卷全国的追逐商品的热潮，其中最知名的就是1849年的淘金热和20世纪初以及20世纪50年代的石油潮。在大规模出口的小麦身上也能看到这种现象的影子，但这种现象对美国历史的一个最重大的冲击反而是人们无法直观看到的：其他许多国家都受制于自然资源的匮乏，经济增长受到拖累，美国从未遭遇过这样的情况。1890—1905年，美国的钢铁行业呈现出欣欣向荣的局面，明尼苏达州的铁矿石产量从占全美

的6%增至51%，美国国内的铁矿石价格下跌近一半，这确保了美国的钢铁生产企业能够从本土买到更便宜的矿石原材料，而不用从英国的铁矿石生产竞争对手那里购买高价原料。

美国同时还是一块人才的吸铁石。殖民地时期的美国，由于拥有丰富的耕地，同时缺乏足够的劳动力，所以出现了当时世界上最高的生育率。当美国敞开大门从其他国家吸纳移民时，整个国家的人口增长率变得更高。19世纪，美国的人口几乎增至原来的15倍，从530万增至7600万，这比欧洲大陆任何一个单一国家（俄罗斯除外）的人口都要多。到1890年，80%的纽约市民都是移民或者移民后裔，87%的芝加哥市民都是移民或者移民后裔。

移民或者移民后裔占美国知名企业家人数的比例是十分惊人的。亚历山大·格雷厄姆·贝尔和安德鲁·卡内基都出生于苏格兰。交流电的发现者尼古拉·特斯拉是塞尔维亚移民。最近这几十年最具影响力的商人之一、水力压裂法的发明者乔治·米切尔（George Mitchell）是希腊牧羊人的后裔。

刚刚踏上这块殖民地的早期定居者流动性非常强：他们几乎都出生于土地非常匮乏的国家，在这块耕地异常丰富的大陆上，他们被一种对土地的痴迷和对游荡的痴迷紧紧抓住了。美国人对流动性的痴迷在美国向着更富饶的文明发展的过程中保留了下来：在芒西（Muncie）、印第安纳（Indiana）、罗伯特（Robert）和海伦（Helen）这4位学者对中西部地区一个典型城镇的研究《米德尔敦》（*Middletown*）中，他们发现，随着时间的推移，美国人变得流动性越来越强，1893—1898年有35%的美国家庭搬过家，而1920—1924年有57%的美国家庭搬过家。1900年后的几十年里，有数百万黑人逃离了美国南方各州，从被契约束缚的分成雇农制体制中逃脱出来，奔向更为繁荣的北方工业化城镇，如底特律和芝加哥。（在20世纪80年代之

后，这种人口流动趋势彻底逆转过来，数百万各色人种逃离“铁锈地带”，奔向“阳光地带”。）

19世纪下半叶，美国整合了其在文化、人口、政治、地理等多方面的优势，将自己一举打造成了全球实力最强的经济体。铁路将美国编织成全球最大的单一市场：截至1905年，占全球总里程数14%的铁路都要穿越一个美国城市，那就是芝加哥。美国孵化出全球最大的企业美国钢铁公司，这家公司成立于1901年，是全球范围内第一家资产超过10亿美元的公司，其雇员总数约有25万人。电力和内燃机是当时的两种新科技，从这两种科技中诞生了诸多消费品：汽车、卡车、洗衣机和收音机等。在电力和内燃机向消费品转化的过程中，美国比全球其他任何国家都投入了更多精力。

如何致富

在讲述这部简史的过程中，我们主要围绕三个主题展开叙事：生产力、创造性破坏和政治。生产力主要描述的是一个社会在输入资源确定的情况下有多大的能力创造更多的产出。创造性破坏用于定义那些推动生产力增长的各种社会现象。政治则主要用于处理创造性破坏带来的不良后果。第一个主题是一个技术性的经济问题。第二个主题同样也是经济问题，但它同时也触碰到了关于社会哲学的一些最深入的思考。第三个主题使我们远离图表和数据的世界，转而讨论实用的政治手段。如果有读者认为可以抛开政治去讨论经济史，那么我觉得这位读者不适合读这本书。

生产力是衡量经济成功与否的终极指标。(注)生产力发展程度决定了一个社会的平均生活水平，也是我们用来区分发达国家和发展中国家的主要指标。生产力最常见的计算方式就是计算劳动生产率，也就是测算每小时劳动产出（即增加的价值）。劳动生产率水平的两个决定因素分别是制造产品所使用的资本（含工厂和设备），以及根据劳

动者受教育水平和技术熟练程度调整之后的生产某类产品所需的工时。

20世纪50年代，以摩西·阿布拉莫维茨（Moses Abramovitz）和罗伯特·索洛（Robert Solow）为代表的“发展经济学家”发现，资本和劳动力的输入并不能全面解释GDP的增长。他们将传统方法无法解释的GDP增量归因于多要素生产率（MFP），有时也归因于全要素生产率。计算多要素生产率的关键在于创新。正是由于人们以创新的方法来利用输入的资本和劳动力，多要素生产率才得以产生。

计算一个相当长的时间段内的GDP和多要素生产率，难点在于回溯的时间越久远，就越难找到比较扎实的数据。直到20世纪30年代，美国政府才起用来自斯坦福大学的专家西蒙·库兹涅茨（Simon Kuznets）和美国国家经济研究局，开始系统性地搜集国民收入和产出的相关数据。对于这个时间点之前的数据，历史学家只能依赖自18世纪90年代开始的10年经济普查的数据。在有其他数据可用的时候，历史学家会用散落在各处的工业生产、农作物种植、家畜饲养和工人劳动工时等数据替换官方发布的10年数据，但正如保罗·戴维（Paul David）指出的那样，在19世纪40年代之前出现的数据都不是特别准确。尽管存在诸多不足之处，经过经济历史学家多年的努力，他们或多或少还是编撰出了一部有用的美国GDP统计史，其中包含美国早年的经济数据，既有名义数据，也有实际数据（请参阅附录）。[注]我们在这部简史中多次引用了这项研究成果。

创造性破坏

创造性破坏是推动经济进步的主要动力，它被人们称作“永远存在的飓风”，经常能够把企业连根拔起，有的时候也能摧毁生命，但就是在这种破坏的过程中，它能为我们带来一个生产力更高的经济体。除非出现极其例外的情况，否则提高每小时劳动产出的唯一方法

就是将社会资源导向那些能够获得最高产出的领域，或者用比较官方的语言来说，就是把一个社会的总储蓄额（加上从国外借来的储蓄额）用于资助前沿科技的进步和领军企业的发展。创造与破坏是一对孪生兄弟。创造性破坏其实就是用更前沿的科技手段和与这些科技相关的新的工作岗位，替换原本具有生产力的旧资产和与旧资产相关的工作岗位。正是由于创造性破坏的存在，亨利·贝塞麦（Henry Bessemer）在1855年发明的新炼钢技术才能替换传统的成本较高的旧技术。

全世界人民都应该感谢熊彼特在他于1942年出版的知名著作《资本主义、社会主义与民主》中提出“创造性破坏”的概念。熊彼特提出：“创造性破坏的过程是资本主义体制的一个核心特质，它是资本主义体制得以存在的基础，同时也是任何一个资本家都必须与之共生的现象。”尽管熊彼特在经济学理论方面具有极高的天分，但是他在提出创造性破坏理念的时候，只使用了一些看上去“高大上”的比喻，而没有针对创造性破坏形成一套逻辑连贯缜密的理论。于是，现代经济学家在此基础之上进一步发展了这套理论，把他原本使用的一些比喻转变成了认可政治现实的具体概念，也就是说，把创造性破坏理论和现实世界结合在了一起。

19世纪末的美国就是我们用来研究这“永远存在的飓风”的最佳实验田，因为当时的美国抚育了众多商业大亨，他们在一块大陆的范围内重组了很多产业。当时的联邦政府将主要精力用于保护产权、执行合同，而没有关注“驯服”创造性破坏的过程。得益于不遗余力的创新，使用贝塞麦炼钢法生产的钢铁的单位价格（每小时劳动产出的替换指标）大幅下降，1901年的钢铁价格比1867年的下跌了83.5%。钢铁价格的下跌促成了生产进步的良性循环：钢轨的寿命可以达到铁轨的10倍，虽然价格上有微量的上涨，但可让更多的乘客和货物通过铁路进行运输。在涉及人们生活的几乎各行各业都出现了一系列爆发式的进步，这让美国人在一代人之间生活质量提高了一倍。

想要促使创造性破坏发生，有一种最显而易见的方式，那就是制造更强大的机器。许多在推动生产力发展方面带来革命性变化的机械装置，最初看上去就像发明家一时兴起组装而成的取巧的机器。赛勒斯·麦考密克（Cyrus McCormick）于1831年发明了脱谷机，当时的伦敦《泰晤士报》将他的发明称作一种飞行机械与传统手推车的结合体。[注]自脱谷机首次出现至19世纪末，在这种新型机械的帮助下，小麦的每小时收割量提高了500%，玉米的每小时收割量提高了250%。在提高生产力的同时，脱谷机差不多取代了全世界1/4的农业劳动力。1800年，一个农夫如果用镰刀收割，就算在他最努力的状态下，一天也只能收割一英亩地。到1890年，两个农夫同时驱赶两匹马来驱动脱谷机，一天内可以收割、耙松、捆绑20英亩小麦地。缝纫机诞生于1846年，在19世纪70年代开始量产，缝纫机的出现使劳动生产率提升了500%以上。新的制表机的出现，意味着1890年的10年经济普查数据只用不到一年的时间就可以编制完成，相比之下，1880年的10年经济普查数据差不多花了13年才编制完成。电传机于1910年投入使用，到1929年已经取代了80%~90%的使用莫尔斯码的电报员。

更好的商业流程与更好的机械同等重要。量产模式可以称得上美国对全人类生产力提高的最大贡献。以19世纪的欧洲来说，生产比较复杂的器械，比如枪支和钟表，只能由具备这项技术的工艺大师手工制作完成。在美国，伊莱·惠特尼（Eli Whitney）和其他发明家则把生产机械的过程拆解成了先生产零件再组装一整台机器的过程。1913年，亨利·福特在他的工厂里添加了一条作业流水线，让每个工人需要做的工作自动跑到他的面前。即便是最具批判性的知识分子也不得不认可美国人在制造更优质的机械和创造更流畅的生产过程方面取得了成功。斯大林就曾把美国称作“机械之国”。[注]希特勒曾宣称，纳粹主义实际上就是“元首带领下的福特主义”。

上面提到的都是一些强大的社会推动力，还有一些微观因素对它们形成了有效补充，其中最重要的就是获取更好的信息。最近几年，

我们已经变得越来越习惯于及时收到各种信息，仿佛接收信息与呼吸一样自然，但就人类历史来说，在大部分历史时期获取信息都要付出高昂的代价，所以人们在采取行动的时候通常都是摸着石头过河。新奥尔良战役是美国第二次独立战争中的最后一场激烈军事冲突，在这场战役后，安德鲁·杰克逊成了美国人民的英雄，700名英国士兵在这场战役中丧命。就在这场战役发生的时候，整个美国第二次独立战争其实已在两周前因《根特条约》的签订而宣告结束。

《商业期刊》（*Journal of Commerce*）这本杂志最早发行于1827年，它成了美国人了解重大贸易新闻不可或缺的信息来源，而这本杂志的发行者搜集信息的方式就是派遣深水纵帆船去拦截还在航行中的船只，在它们靠岸之前发回信息。塞缪尔·莫尔斯（Samuel Morse）于1844年首次向世人展示了如何用莫尔斯码发送电报，这项技术的出现使传递信息的时间缩短至秒级。1861年，西联国际汇款公司首次在怀俄明州拉勒米堡向公众推出电报服务。短短几年之后，也就是在1869年，横跨整个北美洲的货运服务和居民出行服务成为现实。联合太平洋铁路公司和中央太平洋铁路公司在一次于犹他州的海角峰举行的象征性仪式上，将黄金铸成的道钉打入铁轨，宣告横跨北美洲的铁路网络的形成，后来在这条铁路网络的基础上加入了新的电报线路。1866年，（在经历多次失败之后）跨大西洋电缆终于成功投入使用。纽约、旧金山和伦敦的交易员得以实时交流，这意味着一个横跨大西洋的金融共同体的形成。

过去的商业贸易由于在获取信息方面存在各种各样的障碍和不确定性，所以进展缓慢，信息革命的到来为商业贸易的发展扫清了障碍。对零售商而言，只要存货一卖完，立刻就可以预订新的产品。对供应商而言，则可以对供应链保持实时关注。即时沟通方式的出现，让收银台与厂房之间、货车和码头之间的交流变得非常高效，大大缩减了货物交付的时间，同时也消除了零售商保留不产生效益的库存的必要性。

创造性破坏的第二个特质就是它能够降低基本经济投入的成本。安德鲁·卡内基和约翰·D. 洛克菲勒可以称得上把创造性破坏发挥到极致的英雄人物，他们通过不断打造更加优越的企业组织形式，以及源源不断的创新和发明，把钢铁和能源等基本经济投入的成本一降再降，整个经济体中的商品价格也随之一降再降，同时更多的自然生产资源进入经济流通环节。

创造性破坏的第三个特质是让人们可以更高效地利用生产要素。在美国的工业化生产达到巅峰的年代，人们衡量一家企业成功与否就是看这家企业的工厂面积大小或者看这家企业摩天大楼的高度。随着时间的推移，规模越来越不能成为经济活力的衡量指标：在最近几十年，单位产出所需的原材料数量一直在持续下降。集成电路的发展使我们可以把更多功能包装到一个轻薄的电子盒里。材料科技领域所取得的进步使我们可以生产出（以单位马力计算）更轻巧的汽车，也可以建起更节能的建筑。根据我们的研究，1879—2015年，每创造1美元实际GDP所需的原材料的减少量，每年为实际GDP带来0.26个百分点的增长。到2015年，实际GDP比1879年增长了40%。1879—1899年这20年里，年增长率提高最为显著。这段时间，生产效率的提高每年为实际GDP的增长贡献了0.52个百分点的增量。到1899年，实际GDP比1879年增长了10.6%。

创造性破坏还有另一个附属的特质，那就是它带来了交通成本的下降。冷轧钢板如果只是储存在匹兹堡的工厂里，肯定是不值钱的，但如果做成了汽车，其身价就会翻番。由此可以推断，交通领域的进步将带来两方面的好处：一方面，它使企业家可以更方便地将生产所需的各种元素集合到一起，并更高效地将生产要素转化成新的产品；另一方面，它使这些新的产品能够更便捷地传递给终端消费者。在建国初期，生产力的进步会受到马匹奔跑速度或船只行驶速度的限制。即使道路或者索具能够有所改善，生产力也无法得到大幅提高，因为马匹或船只有速度的上限。在蒸汽轮船取代了帆船之后，生产力才出

现了实质性的提高，这一方面是因为蒸汽轮船能够比帆船跑得更快，另一方面是因为它们既能逆流而上也能顺流而下。横贯北美大陆的铁路的出现，使人口和货物穿越大陆的时间从6个月缩减至6天。注随着区域性铁路线的出现，越来越多的人和自然资源被接入一个全国性的铁路网络中，这促使人口和货物在全美范围内的流动出现了爆发式增长。汽车和高速公路运输最终取代了铁路运输，因为这种方式流动性更强、更灵活：它们能够送货上门，而不是送到地方火车站。微型化革命使运输成本进一步降低：以计算机产业和混凝土产业做对比，肯定是运输价格高昂、轻巧灵便的计算机部件更为简单，这也就是为什么计算机产业从本质上来说就更加全球化。

生产力进步的第五个主要因素是地理位置。我们现在享受着全球供应链和即时通信方式带来的变革，整个世界畅通无阻，我们很容易忘记前辈们积累的一条经验：巧妙地选择地理位置可以提高生产力。在早期创造了大量财富的企业家中，有些人非常取巧地把厂房建设在天然瀑布旁边（也就是获得了免费的水利能源），有些人选择把工厂设置在河道旁边（也就是获得了便利的航运条件），有些人则创造出了比同行业更精巧的工厂布局。这种提高生产力的逻辑，不论是一英寸、一英尺还是一英里都同样适用。19世纪，企业家创造经济价值的方式，首先是建一条铁路，其次是把明尼苏达州梅萨比岭的铁矿石和西弗吉尼亚州的煤炭运输到匹兹堡的熔炉，最后炼出钢铁。时至今日，企业家创造经济价值的方式，就是在越来越小的集成电路板上组装数量越来越多、体积越来越小的硅片，以此形成更强的运算能力。

历史的狡黠

在现实世界中，创造性破坏几乎不会按照摩尔定律的原则顺利开展。一种新技术推动一个经济体发生改变，可能需要花费相当长的时间，比如塞缪尔·莫尔斯的电报技术的推广，就受到了国家幅员辽阔的影响，同时也受到地形复杂多变的影响。尽管电报线路迅速覆盖了

美国东海岸和西海岸人口较多的城镇，这些区域的人们得以享受即时通信，但是当时美国中部地区仍然是一片信息的真空地带。19世纪50年代末，人们仍然需要靠电报与公共马车结合的方式将信息从东海岸传递到西海岸，这个过程可能需要花费三周时间。有的时候旧技术可以与新技术协同发展：从1860年开始，驿马快信（Pony Express）投入运营，这家公司的骑手沿路传递信息，一匹马骑累了就换一匹，在他们的努力下，在两个海岸之间传递信息的时间被压缩至10天以下。注马匹比许多先进的交通工具更加灵活：大篷车或者火车都无法便利地穿越溪谷，也无法像马匹一样在狭窄的山道上盘行。

正如驿马快信的案例所揭示的那样，新技术的出现，有时可能会让旧技术更好地发挥作用。1872年10月刊的《国家民族政坛》（*Nation*）杂志就专门提到了这种在蒸汽机盛行的年代，马匹运输更受人们欢迎的充满矛盾的现象。

这么多年以来，我们讨论的都是铁路、蒸汽轮船、电报等新技术成了这个时代“进步的代表”，我们几乎已经彻底遗忘了一个现实，那就是我们对马匹的依赖程度几乎与我们对蒸汽机的依赖程度在同步增长。我们在全美境内架设了很多电报线路，也开辟了新的蒸汽轮船航运线路，但为蒸汽轮船和电报线路带来货物与顾客的仍然只能是马匹。我们虽然已经拥有很多能够远洋航行的蒸汽轮船，但是它们离开了马匹，既不能装货也不能卸货。注

1840—1910年的几十年间，美国的马匹数量增速相当于其人口增速的两倍，马和骡子的总数从430万匹增至2750万匹。也就是说，美国马和骡子的数量相对于人口的比率经历了一个长达70年的仓促增长阶段，从开始的每5个人拥有一匹马变成了最后的每3个人拥有一匹马。注人们使用马匹来拉磨、犁地、拉纤、放牧、打仗。除此之外，最主要的还是用来短途运输重物。后来，三种新的力量的结合才取代了马匹在美国经济中所占据的核心地位：蒸汽火车取代马匹用于长途运

输，电力机车取代马匹用于城市交通，“无马大篷车”（汽车）取代马匹用于短途运输。

一项新的科技发明的出现与其所带来的生产力进步之间，通常存在比较长的时间差。爱迪生早在1882年就于下曼哈顿区向人们展示了他的电灯，但在其后的40年里，电力技术几乎没有为这个国家的工厂带来任何实质性的生产力增长。把电力技术引入工业生产，并不是把工厂都接入国家的电网就能达成。要把电力技术彻底引入生产，必须重新设计整个生产流程，用横向的流水线作业取代原有的垂直生产作业，使这种新的能源能够产出最好的结果。注

某些最重要的社会生产力进步并没有造成很大的社会轰动。比如，在评论家都已经不再讨论所谓的“钢铁年代”或者“农业革命”之后很多年，钢铁制造业和农业领域仍然获得了长足的进步。二战之后，氧气转炉（如其名称所示，使用氧气而不是空气）取代了平炉成为炼钢的主要工具之一，这项技术使生产同样一批钢铁的时间从原来的8~9个小时缩短为35~40分钟。1920年，生产一吨重的原钢需要3个工时以上，到2000年，原钢生产效率提高了1000倍，即生产一吨重的原钢只需要0.003个工时。

生产力所取得的重大进步，很大程度上会体现为人们日常生活的改善，而不是所谓的特殊经济领域的进步，比如在某个工业或者农业领域体现出来。古希腊历史学家希罗多德（Herodotus）曾经讲述过一位埃及国王的故事，这个故事能够说明这个问题。这位国王当时只剩下6年的寿命，“感到自己命不久矣，（国王）命令每天黄昏时分……点燃灯火……尽情享受自己剩下的时光……把夜晚变成了白天，所以在短短6年里活出了12年的长度”。1900年以后，电力技术普及整个美国大陆，这在当地人口中形成了同样的效应。注家用电器和方便食品的出现大幅减少了人们在做饭、洗衣服、打扫房间上所花的时间。1900年，人们每周需要投入58个小时做家务，到1975年，人们每周只

需要花费18个小时做家务了。注根据美国劳工统计局的测算，条形码的出现使商场收银员的工作效率提高了30%，同时使收银员和打包员的工作强度降低了10%~15%。

创造性破坏的负面影响

创造性破坏造成的真正意义上的破坏体现在两个方面：其一是当实体资产供过于求时，这些资产会被彻底销毁；其二是当传统的工作岗位不再被需要时，这些岗位上的工人会失业。除此之外，我们还要考虑不确定性的问题。“创造性破坏的飓风”会把传统的确定性因素彻底刮走，当然也就刮走了人们的传统行事之道：没有人知道未来哪些资产能够成为具备生产效率的资产，哪些资产在未来不具备生产效率。新技术总是能诱发投机性泡沫，只要是泡沫就会有破灭的一天，有的泡沫破灭会造成极大的危害。

迎接创造性破坏的，往往是马克斯·韦伯所说的“质疑、憎恨甚至义愤的浪潮”，注而出现这种现象，一方面是因为人们本身惧怕变革，另一方面是因为变革必然产生赢家和输家。抵制创造性变革的首要力量就来自工人，他们一定会想方设法保住自己已经过时的岗位。在美国内战爆发之前，本土工人几乎没有任何机会形成有效的联合体，因为当时的企业规模都很小，为数不多的几个精英技术工工会就能掌握整个劳动力市场，工人和雇主之间能够面对面交流，所以也没有太多罢工事件的发生。美国内战结束之后，由于大型企业突飞猛进，许多不具备高等技能的工人开始组成行业工会，通过工会与雇主进行谈判，要求加薪、善工作环境。工人与雇主之间的斗争常常以暴力事件结束，通常会给阶级关系埋下有毒的种子。

美国工会与欧洲工会相比要弱化很多。美国工会经常受到法律判决的干扰，因为法院经常判决劳工集会是非法的。同时，工会内部的各种斗争也导致其力量变得更为薄弱，这些斗争包括具备高等技能的

工人和不具备高等技能的工人之间的冲突、移民劳工和本土劳工之间的冲突，以及不同宗教利益组织之间的冲突。直到20世纪30年代，一系列支持劳工的法案出台，美国工会才取得了有实际意义的权力。在二战结束以后，美国享受了长期的繁荣稳定，在这段时间内，美国私营企业的大多数工人都成了工会成员，工会在制定公共政策方面扮演着重要角色。即便如此，美国的个人主义传统仍然在社会中发挥着重要影响。1947年出台的《塔夫脱－哈特利法案》判定“关门不做生意的商店”是非法的。南方各州反工会的情绪比北方各州更高涨。在20世纪70年代出现去监管的浪潮之后，美国的工会入会率才开始出现下降。二战之后的美国可以称得上处于一个管理型资本主义的年代，这个年代持续的时间很长，其间出现的行业工会并没有阻碍社会生产力的进步，主要原因就是当时的美国享受了批量生产和发展成熟的技术（如电力技术）带来的便利。然而，当更为灵活的生产方式将要取代批量生产方式，创业型资本主义将要取代管理型资本主义时，这些工会成了社会进步的重大障碍。

抵制创造性破坏的人既有可能是商业大亨，也有可能是掌握着劳动力市场的巨头。创造性破坏潜藏着一个天生的悖论，即曾经在创造性破坏过程中获得收益的人很有可能变成最终抵制创造性破坏的人：曾经尝到甜头的人，要么担心自己的工厂将变得跟不上时代，要么担心竞争对手可能会造出比自己更好的产品，他们会竭尽所能来冻结市场上的竞争，把他们所享有的暂时性优势转变成永久性优势。他们采用的手段既有可能是游说政府，也有可能是向法院上诉。安德鲁·希肯卢珀（Andrew Hickenlooper）曾是辛辛那提天然气公司的董事长，也曾担任过美国天然气行业协会的主席，在19世纪80年代，他发起了一场轰轰烈烈的宣传活动，号称要在“发电机”普及的年代保住“煤气表”。他胁迫这个城市的创建者不得与电气公司或者和他的公司存在竞争关系的天然气公司签订合同，还在当地媒体上掀起一场口水仗，向人们普及所谓新技术带来的危险：他警告人们电线可能致死，因为可能导致人们触电，甚至有可能因电线短路而导致城市火灾。注

政治人物闪亮登场

相比大多数其他国家，美国更善于处置创造性破坏所带来的创造性成果和破坏性后果：美国既擅长于创建各种各样的企业，并培养这些企业成长壮大，也擅长于关闭那些失去竞争力的企业。之所以这么说，是因为我们可以显而易见地看到美国相比其他国家更能够接受和处置企业破产倒闭。许多在19世纪取得重大成就的美国企业家，包括查尔斯·古德伊尔（Charles Goodyear）、R.H.梅西和H.J.海因茨（H.J.Heinz），在最终获得成功之前，都曾遭遇多次重大失败。

美国对创造性破坏的接纳有多方面的原因。首先，美国作为一个幅员辽阔的国家，其国民乐意随时变更职业、住所，搬迁到新的地方：在早期西进年代，美国西部遍布“鬼城”，因为人们建起新的城镇，然后很快又会将其遗弃。其次，美国作为一个相对年轻的新共和国，其既得利益者权力相对较小，也就是说，极少有人要捍卫自己既定的生活方式，尤其是在西部。在英国，铺设铁轨通常要绕过一些古老的建筑，所以铁路线呈现奇怪的形状。正如伦敦《泰晤士报》曾经写过的那样，在美国，铺设铁轨的人可以从“根本无人知晓的地方到根本无人居住的地方”铺设一条完美的直线。由于早期的美国人通常会出于一时兴起而建起一个定居点，然后又不假思索地放弃这些定居点，所以美国有时候会因这种行为而在地理美学和经济方面都付出沉重的代价，但这种行为至少避免了美国经济陷入停滞。

美国的政治体制以非常强有力的手段强化了这些地理和文化方面的优势。创造性破坏面临的最大的潜在限制因素就是政治阻力。在创造性破坏过程中，遭受损失的人通常能集结成群，而获益的人通常都分布得很零散。组织本来就已经结成群体的人比组织那些零散的人要容易得多。创造性破坏带来的收益通常需要数十年才能体现出来，但是其造成的损失往往立竿见影。除此之外，创造性破坏作为一种永远存在的飓风，会让获益者和受损者都感觉如坐针毡：人们总有一种很

强烈的倾向，希望用自己熟悉的方法去做事，而不愿意接受改变（想要说服人们，如果无力支付高额成本，就不能保留原有的生活方式，这一点是非常难实现的）。

可能其他国家在现实状况的诱惑下，会采取一些措施去干扰创造性破坏发挥作用的逻辑过程，而美国在这一方面非常有效地遏制了自己的冲动。在全球大多数国家，政客们非常成功地向公众传达了一种观念，即他们可以向公众提供创造性破坏带来的好处，而公众不用承担创造性破坏带来的损失。有些人认为这些损失是资产阶级的贪婪本性造成的。民粹主义者则把这种损失归罪于邪恶的既得利益集团。欧洲的社会主义者则采取了一种更为成熟的处理方法，他们承认创造与破坏是一对孪生兄弟，宣称可以通过需求管理和明智的政府干预提升创造性破坏中创造性的一面，同时消除其破坏性影响。这些国家往往遭遇了比较令人失望的经济发展结局：经济滞胀、通货膨胀，或者其他形式的危机。

美国历史上的大部分时期都未受到这些短期政治压力的影响。美国国父们赋予国民不可剥夺的权利，并且通过各种各样的方式限制政治权力，从而达到了保护经济不受政治干预的难能可贵的效果。美国的集约文化促使谨慎、自力更生等美德得以蓬勃发展。金本位制是一种非常稳定的货币政策框架，在这种稳定性的支持下，美国从1836年（安德鲁·杰克逊否决第三银行）到1913年的75年里都没有设立中央银行，但经济运作依然稳健。那个年代也从未听说过政府征收个人所得税。大多数受过教育的美国人都相信物竞天择的自然法则。

进步主义运动的出现对这些长期以来人们的假想发起了挑战。伍德罗·威尔逊在1913年引入了联邦个人所得税。罗斯福新政终结了自由放任型资本主义的狂野发展。二战之后，政府比在20世纪20年代要活跃得多。艾森豪威尔在任期间，美国政府发起了大规模的高速公路建设计划。约翰逊总统则向世人承诺建设一个“伟大社会”。

美国脱离自由放任型资本主义形态，并没有像欧洲那样在社会中产生剧烈的影响，更不用说像拉丁美洲那样了。美国宪法自诞生之日起，就能够约束政府的激进行为。富兰克林·罗斯福曾发起一项《国家工业复兴法》，根据这项法案，国家可以大规模控制经济运行，但美国最高法院最终否决了该法案的有效性。二战之后，杜鲁门曾试图引入一项全国性的医疗保障服务，但当时的共和党国会议员制止了他的这一行为。如果某位总统是一个偏向自由主义的激进分子，那么他的下一任往往是一个保守的继任者——罗斯福之后是艾森豪威尔，约翰逊之后是尼克松，卡特之后是里根。自由放任型资本主义理念在美国有深厚的传统，二战之后，这种思潮还曾卷土重来。1944年出版的弗里德里希·哈耶克的著作《通向奴役之路》（*The Road to Serfdom*）曾以精华版的形式在《读者文摘》上发表，受众群体多达数百万人。米尔顿·弗里德曼可以称得上变成了一位电视明星。里根在竞选总统之位时声称政府是导致问题的根源，而不是解决问题的手段。

那么，美国能否通过运用创造性破坏的手段，继续保持自己已经具有的相对优势呢？现在看来，我们越来越难给出确定的答案。现在的企业创设率处在自20世纪80年代以来的最低点。3/4以上的美国重要经济行业都出现了竞争水平下降的局面。随着婴儿潮一代出生的人步入退休年龄，需要由儿女赡养的人口不断增加。各种社会福利支出仍在不可避免地增加，由于社会福利对资本性投资有挤出效应，社会生产力下降，经济增速放缓。那些职业政客把自己的票出售给出价最高的竞买人，投票者强烈需要一个未经任何过滤的民主体制来规范一个腐化的系统，在这种局面下，美国抵御民粹主义的能力日渐衰弱。特朗普是美国本土诞生的最接近拉丁美洲形态的民粹主义者，他向民众承诺抵制一切外来竞争，并且强迫企业向所有的工人提供“公平”待遇。

找回美国失去的活力

在本书结尾，我们将提出一些政策建议，以帮助美国找回正在逐渐失去的活力，其中最重要的就是效仿1991年的瑞典，对社会福利制度进行改革。当时瑞典为了应对财政危机，从原有的社会福利制度（应享权利）转变为固定缴款型福利制度。2017年，美国社会福利支出所消耗的金额相当于美国GDP的14%以上，而在1965年这一比例仅为不到5%，相当于我们将近10%的GDP用于了消费而非投资，这导致美国本就令人担忧的财政赤字进一步扩大。在《2017年联邦老年及遗嘱保险受托管理人董事会和联邦残疾人保险信托基金年度报告》（2017 Annual Report of the Board of Trustees of the Federal Old-Age and Survivors Insurance and Federal Disability Insurance Trust Funds）中，精算师指出，要想让整个国家的财政体系在精算学意义上达到安全，那未来的社会福利支出必须永远下调25%，否则就需要征收更多的税款。这份报告长达296页，而这一真正有意义的建议直到报告末尾才出现，这恰好说明了这一话题的政治敏感程度。

第二项重要的改革就是金融体系改革：如果再发生一次类似2008年或者1929年那种规模的金融危机的话，那么整个体系的合法性都会受到人们的质疑，同时也必然造成短期灾难性后果。在本书后文中，我们会用详细的案例来证明，以前这些危机发生的导火索都是参与金融活动的各类中介机构资本储备不足，诱发了类似银行挤兑的恐慌情绪，并在大众中迅速蔓延开来。在美国历史上，美国经济体中的非金融类行业的资本充足率通常维持在40%~50%，当企业的资本平衡达到这个水平时，出现传染性的违约现象是非常罕见的。令人遗憾的是，资本充足率不足的金融企业往往都会出现间歇性、传染性的违约现象。预防这种危机的最佳手段就是强制银行持有充足的资本金和抵押品。有些学者宣称，采取这种措施可能会严重限制贷款和经济增长，但从历史经验来看，没有任何证据能够支持他们的论点。不幸的是，政策制定者与我们的建议背道而驰——他们制定了复杂的监管制度，如2010年的《多德－弗兰克法案》。这些制度是在各利益集团用自己一厢情愿的诉求压迫政府的情况下形成，而不是为了解决现实问题编制

的。美国现行的金融行业监管架构是由过去几十年人们一时兴起的法案构成的，《多德-弗兰克法案》导致这种架构变得更加复杂。

然而，过去，每当美国面临全国性的经济下滑时（如20世纪30年代或者20世纪70年代），美国总是迎难而上，解决问题，并且实现更为强劲的复苏。美国经济强劲的活力，或者说美国人性格中的那种活力，总是能够战胜政策制定者造成的各种败局。1940年，由于刚刚经历了为期10年的经济滞胀和金融乱象，整个美国的未来似乎都没有什么可值得期待的，但在短短10年之后，美国经济就仿佛炼钢厂重新点燃了所有熔炉，一举成为全球最成功的经济体。

我们用来抵消现在盛行的悲观主义情绪的案例就是硅谷。在这个地方，创业者正在通过发明智能手机和机器人等新事物点燃我们对未来的希望。抵消悲观主义情绪的另一个方法就是吸取历史经验。200年前，美国首批定居者所面临的问题让目前我们面临的问题相形见绌：他们如何在一片荒芜的土地上创造出自己的幸福生活？他们如何创建一套政治体制来平衡州政府与联邦政府之间的权力？他们如何平衡个人追求与集体责任之间的关系？

他们迈向成功的故事，肯定令人振奋，当然也是我们最好的教科书。

---

1. 山姆大叔是美国的绰号和拟人化形象。——编者注
2. Alan Macfarlane, The Origins of English Individualism: The Family Property and Social Tran sition (Oxford: Basic Blackwell, 1979).
3. Angus Maddison, The World Economy: A Millennial Perspective (Paris: OECD, 2001), 28.
4. Daniel J. Boorstin, The Americans: The National Experience (New York: Vintage Books,1965), 115.
5. 1平方英里≈2.6平方公里。——编者注
6. 1英亩≈4047平方米。——编者注

7. Robert D. Kaplan, Earning the Rockies: How Geography Shapes America’s Role in the World (New York: Random House, 2017), 133.
8. Alan Greenspan, The Map and the Territory 2.0: Risk, Human Nature, and the Future of Fore casting (New York: Penguin Press, 2013), 152-76.
9. Susan B. Carter, Scott Sigmund Gartner, Michael R. Haines, Alan L. Olmstead, Richard Sutch, and Gavin Wright, eds., Historical Statistics of the United States: Millennial Edition(New York: Cambridge University Press, 2006).
10. Charles R. Morris, The Dawn of Innovation: The First American Industrial Revolution (New York: Public Affairs, 2012), 242-43.
11. David M. Kennedy, Freedom from Fear: The American People in Depression and War,1929-1945 (New York: Oxford University Press, 1999), 615.
12. https://www.history.co.uk/history-of-america/transcontinental-railroad.
13. On March 26, 1860, the New York Herald carried an announcement by the Central Overland California and Pike’s Peak Express Company offering mail delivery from New York “to San Francisco in eight days. The first courier of the Pony Express will leave the Missouri River on Tuesday, April 3, at 5 o’clock p.m. and will run regularly weekly thereafter,carrying a letter mail only.” The first lap of this relay between New York and St. Joseph,Missouri, was by tele gram. But the line ended there.
14. Ann Norton Greene, Horses at Work: Harnessing Power in Industrial America (Cambridge,MA: Harvard University Press, 2008), 1-2.
15. Ibid., 41.
16. Paul David, “Computer and Dynamo: The Modern Productivity Paradox in a Not-Too-Distant Mirror,” Center for Economic Policy Research, No. 339, Stanford University, July 1989.See also “The Dynamo and the Computer: A Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox,” American Economic Review 80, no. 2 (May 1990), Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association, 355-61.

17. Stanley Lebergott, Pursuing Happiness: American Consumers in the Twentieth Century(Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993), 37–39.
18. Housework, however, is not considered a productive input in the creation of GDP and,hence, this major advance in living standards is not captured in either OPH or MFP.
19. Deirdre Nansen McCloskey, Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions,En riched the World (Chicago: University of Chicago Press, 2016), 154.
20. Ernest Freeberg, The Age of Edison: Electric Light and the Invention of Modern America(New York: Penguin Books, 2013), 76–80.

第一章 以商为本的共和国：1776—1860年

“殖民地”一词总是让人联想到剥削和边缘化，但处于殖民地时期的美国，由于具备丰富的自然资源和相对自由的政治体制，从多个角度看都可以称得上当时世界上最幸运的地方之一。1600—1766年，殖民地各州的经济增长率处于世界前列，相当于英国经济增长率的两倍多。当美国准备彻底脱离英国的殖民统治时，美国人已经成了全球最富有的人，如果以2017年美元的购买力计算，当时美国的人均每日产值相当于4.71美元。[注]美国人的身高比欧洲人普遍要高出2~3英寸[注]。美国人的生育率也普遍偏高，每个美国妇女会生6~7个孩子，相比之下，每个英国妇女只会生4~5个孩子。本杰明·富兰克林据此提出一个假设，到19世纪中叶，“英国后裔中的大多数人可能都会住在大西洋的另一岸”。根植于一片广袤的大陆，美国人享有相对较为丰富的基本生活资源，其中包括土地、猎物、鱼、木材和各种矿产。他们与宗主国之间相隔3000英里[注]的大西洋，可以相对自由地行事。

英国殖民者没能在大西洋另一岸的这片新大陆上重塑一个像英国那样封闭的社会：管理殖民地的行政人员和来自英国国教的神职人员人数太少，不足以向原住民施加他们的强权。[注]在英国，那些由高级知识分子和高级技术工人组成的行业工会可以压制新想法的实现，也可以管制行业竞争；而在美国，同样性质的工会力量特别薄弱，几乎无法在社会中产生影响。殖民地居民强烈渴望实现独立。一位社会观察家曾经评论道：“他们并没有对故土的依恋，四处迁徙似乎是他们的一种天性，这可以说是他们国民性格中的一个弱点，他们永远都会设想自己已经耕种的土地远远不及远方未经开垦的土地那么好。”[注]

与此同时，殖民地居民也付出很大的努力来使自己看起来更加精明干练。“高素质”殖民地居民试图在美国重现英国绅士般的生活品质，他们从宗主国进口家具、瓷器、衣服和茶叶。美国在高等教育方面也投入了巨大的力量，如果美国排第二，就没有哪个国家敢排第一：到1800年，这个新生国家已经拥有几十所大学，而当时的英国只有两所大学。参加大陆会议的56位代表中，有29人拥有大学学位。注 受过教育的美国人，其精明干练的程度不亚于其他国家的知识分子。他们深入研究了对西方思潮产生重大影响的各类文献，包括古希腊和古罗马的经典著作，以及《圣经》和后人对《圣经》所做的各种解读。他们特别热衷于钻研英国思想家的言论，尊崇威廉·布莱克斯通（William Blackstone）这样的法学家和约翰·洛克这样的哲学家，同时他们还花时间去研究法国思想家。当美国人终于决定要成立一个新的国家时，正是这群知识分子制定了世界上最令人惊叹的宪法。

美国宪法解决了政治哲学领域长期存在的几个重要问题：如何在精英决策与公众参与之间取得平衡？如何在个人权利与公众意愿之间取得平衡？由于新国家的成立打破了陈旧而稳定的旧体制，所以美国宪法还要着力解决一系列新问题：如何为商业贸易和公众权利提供必备的制度基础？如何在一个流动性极强的社会中设置几个固定的社会锚点？

美国宪法把美国塑造成了历史上一个极其特殊的国家：这是一个正在成长中的民主社会，但在民主力量对比中占多数的一方，其所能采取的行动受到各种严格的限制。多数派无法践踏民众拥有土地、开展贸易和保存自己劳动成果（包括智力成果）的权利。这一创举成功保障了美国未来的繁荣发展，可以说比传统的经济优势如广袤的土地和丰富的自然资源都更为重要。在人们明白自己的劳动成果被他人窃取的风险很低的情况下，人们就会有充足的意愿去开展贸易。美国的创建者不仅搭建了一个正确的宪法框架，而且在宪法的细节条文上也描述得非常到位。他们通过禁止各州之间互征关税，成功建立了世界

上最大的单一市场（欧洲人直到20世纪80年代才达成这一目标）。其工业得以实现规模化发展，各州得以实现生产专业化。通过美国宪法，智力产品这种最为重要的社会产出也获得了产权保护。

白手起家

尽管享有各种先天优势，但这个在美国革命中成长起来的新生共和国，在很大程度上仍然只能算一个自给自足的经济体。伟大的法国外交家塔列朗（Talleyrand）曾于1794—1796年周游美国，他对当时美国的落后程度深感震惊。用他的话来说，美国的“制造业还处于起步阶段，炼铁厂的数量很少，玻璃厂的数量也不多，有几家制革厂，生产开司米毛料（一种粗布纺织品）的工厂技术不成熟，数量也不充足，有一些地方能够生产一定数量的棉花……这充分说明以前向这个国家出口日常消费制成品的力度还是远远不足的”。注

和英国相比，美国的金融体系可谓非常原始。英国于1694年成立了中央银行，标志性事件是英国向当时的英格兰银行及其行长授予了发行纸币的垄断性权力。英国也于1717年首次引入了金本位制，标志性事件是铸币局局长牛顿注用黄金重量定义了英镑的价值（每金衡盎司注黄金等价于4.25英镑）。美国直到18世纪80年代才开始有银行，早期的银行包括罗伯特·莫里斯（Robert Morris）建立的北美银行（1781年），亚历山大·汉密尔顿建立的纽约银行（1784年），以及约翰·汉考克（John Hancock）和塞缪尔·亚当斯（Samuel Adams）建立的马萨诸塞州银行（1784年）。美国直到19世纪30年代才开始执行清晰的货币政策。美国宪法中有一项条款（第一条第八款）赋予国会“铸造钱币”和“厘定其价值”的权利。1792年颁布的《铸币法案》主要以白银重量而非黄金重量来界定美元的价值（1美元等价于371.25格令注白银），但该法案还是为黄金铸币留下了充足的空间，大面额（2.5美元和10美元）的货币可以用黄金铸造，并且法案强制规定1美元等价于24.75格令纯金，黄金与白银的对价比率约定在15∶1。

事实证明，这个对价比例是不可持续的：随着市场上白银价格的下跌，黄金在海外市场的价值比在美国国内高出很多，许多黄金都被用于出口，美国曾一度面临流通金币消耗殆尽的状况。1834年，联邦政府终于将这个对价比率提升至16∶1，从而缓解了市场混乱的局面，并且终于采纳了英国的金本位制。

这一时期，90%以上的美国人生活在乡村，在农场或种植园里劳作谋生。只有费城、波士顿和纽约三个城市的人口超过1.6万，和伦敦（人口75万）或者北京（人口近300万）相比根本不值一提。[注]大部分美国人自己种植口粮，自己织布，自己做衣服，自己制鞋，其中最麻烦的手工活儿就是用提炼之后的动物脂肪制作肥皂和蜡烛。他们以木材为主要的建筑材料和燃料，用牲畜提供动力，在社会生产开始加速之后，主要使用水力来驱动非常原始的工厂。他们使用的犁耙与古代罗马人使用的犁耙相比，基本没有什么改变，就是用动物皮革制成的绳索把铁制的手把和树枝绑在一起做成的。他们的道路完全是靠车轮轧出来的，道路上遍布着碎石和树根：一场暴雨就能使道路变成泥潭，长期的干旱则可能让道路上尘土飞扬。

对大多数人而言，生活就意味着艰苦劳作，永不停歇。对农民家庭而言，只有所有家庭成员都全力投入生产，他们才能活下去——孩子要像成年人那样劳作，女人要像男人那样劳作，老人要像年轻人那样劳作。家庭中偷懒躲闲的人通常都会受到惩罚，或者被家人赶出家门，任其自生自灭。每天不得不做的一些基本的家务活儿，比如打洗澡水、洗衣服、扔生活垃圾，都是重体力活儿，而且非常耗时。人们日出而作，日落而息（阳光是主要的光源，蜡烛和鲸油灯非常昏暗，而且价格高昂）。他们所能理解的速度的上限就是马的最快奔跑速度或者船的最快行驶速度。旅途中的人不得不忍受诸多不便：如果骑马，就得忍受上上下下的颠簸；如果坐大篷车，就要忍受像麻袋里的土豆一样左右摇晃；如果坐船，很有可能会晕船；如果马匹丢失了马掌或者大篷车丢失了车轴，他们就会被困在半道上。1801年，托马斯

·杰斐逊成为美国总统，为了到华盛顿特区发表就职演说，他从弗吉尼亚州蒙蒂塞洛的老家出发，一路上穿行了5条河流才到达目的地。注

这一时期的美国人也可以称得上天气的囚徒。法国启蒙思想家孟德斯鸠早在1748年出版的《论法的精神》中就说过，天气决定命运。现代历史学家怡然自得地坐在自己有空调的办公室里，却对孟德斯鸠的观点妄加批评。对乔治·华盛顿以及和他同时期的人来说，孟德斯鸠的观点简直就是不言而喻的事实。在美国东北部地区，寒冷的冬季里人们几个月都出不了门。在美国中西部地区，飓风可能会摧毁整个社区。在美国南方只有两个季节：炎热季和地狱季（南方农场主采用的奴隶制从某种意义上来说就是一种可怕的应对基本天气状况的措施：收割农产品是一种繁重的体力劳动，没有哪个自由人会在南方炎热和潮湿的气候条件下自愿从事这种工作）。天气作为人类的主宰不仅是反复无常的，而且有时是要人命的。突发的洪水可能令道路无法通行，迟到的霜降可能导致庄稼绝收。

在美国革命结束后的一段时期内，美国人在很大意义上仍然困守于东海岸一片狭窄的区域之内。他们不敢冒险闯入美国内陆，因为这片领地几乎未经开发，许多欧洲强权和私营企业都在争夺这里的控制权。这片荒野潜藏着诸多危险因素：印第安人因流离失所而极度憎恨白人，野熊和野狼都迫不及待地想要吃一口人肉，敌对势力的雇佣兵也虎视眈眈。除此之外，这片荒野最大的问题就是空旷：在缺乏精准地图的情况下贸然进入这里很有可能会迷失方向。

美国人既是天气的囚徒，也是无知的囚徒：因为他们根本无法了解世界上其他地方到底发生了什么样的新变化。如果发生了重大事件，关于这个事件的消息在美国内陆从一个区域传到另一个区域都需要花上好几周的时间，更不用说从欧洲向美国传递所需的时间了。乔治·华盛顿去世的消息用了近一周的时间才传到纽约人的耳朵里。当

拿破仑表现出出售路易斯安那的意愿时，詹姆斯·门罗身在巴黎，他把这条消息传给了当时正在华盛顿特区的托马斯·杰斐逊，而这条消息在路上走了一个多月。

罗伯特·麦克纳马拉（Robert McNamara）曾讨论过所谓“战争的迷雾”。在共和国成立初期，美国人几乎每天都面临着生活的迷雾，他们只能在这片迷雾中努力地活下去。他们甚至在战争已经获胜的时候还在打仗。有时候，当满载商品的货船已经抵达美国港口时，他们还不得不高价购买这些所谓的“稀缺”商品。由于生活的多变，信息的匮乏导致他们面临的处境更加危险。能够将货物运输到美国东海岸的商船为数不多，而这些商船随时有可能会受到战争或者极端天气的影响而无法运输。

这团无知的迷雾既困扰着老百姓，也困扰着美国政府。就在美国革命进行得如火如荼的年代，革命者其实并不知道这个他们正在解放的国家基本国情到底如何。这个国家的总人口是多少？这个国家的人如何满足自己的生活所需？他们能否自给自足？新成立的政府立刻开始搜集关于人口的数据：美国宪法中有一项条款，授权国会每10年进行一次人口普查，以便合理调整国会中的代表席位。美国建国后不久，于1790年进行了第一次人口普查，但是联邦政府直到1840年才开始搜集关于工业制造和农业生产的数据。斯坦福大学的保罗·戴维将1840年之前的年代称为“统计学上的黑暗时期”。

对这一时期的美国人而言，最重要的经济关系是与自然环境所形成的关系，特别是与动物、水力和风向所形成的关系。不管是生活在城市还是乡村的美国人身边都随处可见各种各样的动物：猪、羊、鸡、鸭和马。随处可见猪在大街上找食，狗到处乱跑。只要不是住在贫民窟里的家庭都会养着一匹马。和当今的同类动物相比，当时的这些动物体型较小，肌肉发达，形成这样的体格，主要是为了能够在当时艰苦的环境中生存下来，而不是为了生产最多的肉、奶和蛋。1800

年，一头奶牛一年可能产出1000磅[注]牛奶，而现在的一头奶牛一年可以产出16000磅牛奶。[注]当时人们对动物的利用不仅仅限于提供食物：动物皮革可以制成衣服和鞋，动物的蹄则可以制成胶。在这个无暇感伤的年代，“除了动物的叫声不能用，其他都能用”，这是人们利用动物的基本原则。从当时美国民众的身上既能看到狩猎文化，也能看到农耕文化。北美大陆为美国人提供了充足的免费食物和衣物，只不过它们可能以麋鹿、梅花鹿或者野鸭的形式出现在人们的面前。约翰·雅各布·阿斯特（John Jacob Astor）就是通过交易河狸、水獭、麝鼠、熊的皮革，才积攒起了当时美国人最大的一笔财富（不过他也很明智，他把这笔通过在美国荒野上狩猎积攒起来的财富用于购买了曼哈顿的房地产）。

和其他动物相比，最重要的动物就是马：从现实状况来看，马可以称得上当时美国资本储备中最重要的组成部分。1800年，美国本土可能有100万匹马和骡子。人和马形成的紧密关系处于当时经济生活的核心地位，正如当今人和计算机形成的紧密关系一样。拥有优良血统的马既成了当时人们保存财富的重要媒介，也是人们茶余饭后的谈资，尤其是在弗吉尼亚州和肯塔基州，讨论马匹的血统是常见的社会活动。

美国人很幸运，他们拥有由诸多河流和湖泊组成的天然水利高速运输网：长达4000英里的密西西比河就像一条高速公路，有效地把美国南方和中西部地区连接起来。各种各样的商品，通过这些便利的航运网络，在各大河流和湖泊之间来往穿梭。早期定居者通过在流速较快的河流旁边建造工厂来获取水利能源，甚至还会通过在瀑布旁边建立工厂的方式获取重力和水利相结合而产生的能源，马萨诸塞州惠特曼的查尔斯河岸边就有很多这种依靠瀑布驱动的工厂。弗朗西斯·卡伯特·洛厄尔（Francis Cabot Lowell）和一群来自波士顿的商人甚至成立了一家公司，名为梅里马克河河闸和航道所有者公司，他们通过控制河水的流速控制水力所能产生的能量，把生产出来的能量出售

给本地工厂业主。注但是，利用河道运输存在必然的天花板，如果你想要沿着密西西比河这么湍急的河流逆流而上进行运输，往往是不可能的。

对美国人而言，生活在大西洋岸边也是非常幸运的，因为这片海洋为他们提供了富足的渔业产出，也为他们打开了前往欧洲的畅行无阻的大道。当时新英格兰地区的渔业生产已经取得了巨大的成功，连亚当·斯密都在《国富论》中指出“或许新英格兰地区的渔业生产成了全球渔业最重要的组成部分之一”。注早期美国定居者的主要食物就是龙虾、牡蛎、鲱鱼、鲟鱼、黑线鳕鱼、螃蟹和小鳕鱼，我们的确可以说鳕鱼在马萨诸塞州的经济地位就相当于烟草在弗吉尼亚州的经济地位。被人们称为“自由的摇篮”的法纳尔大楼是由彼得·法纳尔（Peter Faneuil）捐建的，而这位来自波士顿的商人积攒财富的方法就是将产于新英格兰地区的鳕鱼销往全世界。

最值钱的“水产”并不是鱼，而是一种哺乳动物——鲸，美国人对鲸油的需求似乎永无止境，这为美国的捕鲸行业带来了高额利润，1817—1892年，美国最主要的捕鲸港口马萨诸塞州新贝德福德市的年均捕鲸利润率达到了14%。吉迪恩·艾伦父子公司是一家总部位于新贝德福德市的以捕鲸为主营业务的企业，在19世纪的大部分时间里，这家公司通过资助船队开展捕鲸业务，获得了年化60%的利润率——这或许称得上美国历史上业绩表现最佳的公司。注

美国的森林资源与海洋生命资源一样丰富，整个大陆上覆盖着约9亿英亩森林。早期来自英国的殖民者曾感叹这里的树木种类比已经去森林化的英国要多得多：这里有松树、橡树、枫树、榆树、柳树、针叶树，以及其他说不上名字的树木。弗吉尼亚州的一位定居者曾感叹地说：美国“就像是一片生长在大西洋中的森林”。马里兰州的一位定居者也曾写道：“我和邻居们选择的定居点相距很近，但由于树木的阻挡，我们相互之间都看不到对方的住房。”早期定居者从美国大

陆丰富的森林资源中看到了未来文明社会的轮廓：这些木材可以打造成家具，可以用作壁炉或炼铁炉的燃料，可以做成船只的桅杆和船身，可以做成机器的零部件，甚至可以做成假牙。(注)

沃尔特·惠特曼曾举起一把阔斧，这把阔斧象征着新世界与旧世界的决裂。在欧洲，阔斧主要用来砍杀独裁者。在美国，阔斧主要用来把木材改造成实用的物件。(注)

斧头跳跃了！

固体的森林说出了液体的话，

树木翻滚着向前，站起并成为形体，

小屋、帐篷、登陆处、观察站，

连枷、犁、镐、铁橇、铲，

木瓦、横杆、支柱、护壁板、侧柱、板条、镶板、山墙……(注)

美国人通过利用自然资源，在一定程度上提升了生活质量，但他们并没有止步于此。他们不断开发新的手段，从周边环境中压榨出尽可能多的财富。1795年，雅各布·珀金斯（Jacob Perkins）发明了一种新的机器，能够在一个工作日内切割并加工出20万枚钉子。制钉机的问世，让人们可以用最少的技能和精力建设起“轻捷骨架结构”的房屋。19世纪20年代，威廉·沃兹沃思（William Wordsworth）发明了一种可以根据具体需求切割木材的机器，这再次令木材的价值得到提升。到1829年，美国人每年需要消耗8.5亿板英尺(注)的木材，如果按人均木材消耗量计算，美国的数值相当于英国的3.5倍。(注)尽管早期定居者通过各种天才的手段对自然资源加以利用，但他们想要生存

下去，仍然离不开大自然：直到1850年，社会上最精密的机器仍然是用木材制成的，连接机器部件的仍然是皮革制成的绳索。

大梦初醒

美国独立战争对整个美国社会造成了强烈的冲击，相比之下，英国脱欧事件的冲击力只能说小巫见大巫。整个18世纪，英属美国殖民地与英国之间的经济关系变得纠缠不清。美国从被称为“世界工厂”的英国进口各种工业制成品，通过出口鱼、木材、烟草、大米等经济作物获得足够的资金，以支付进口所需的货款。英美两地之间虽然相隔3000英里的大西洋，但两地贸易往来不断增加，人们通常认为这是英国重商主义思潮带来的必然结果，当然当时欧洲各强权国家之间日益加剧的经济矛盾也促使英国的贸易重心转向美国。

独立战争对美国本就脆弱的经济造成了毁灭性的影响。敌对双方的军队不仅破坏了城镇公共建筑，而且损毁了大量民房。英国战舰阻断了商贸货运。在这场战争中，超过25000名美国人付出了生命的代价。大陆会议试图以发行法定货币的手段为战争提供经济支持，他们以“大陆货币”（continentals）的形式印发了价值2.42亿美元的法定货币，这种手段起初确实发挥了作用，乔治·华盛顿得以借此机会购买军粮和武器装备，但是它不可避免地诱发了恶性通货膨胀。到1780年，流通中的大陆货币只能按面值的1/40计算购买力（由此产生了美国俗语“不值一张大陆货币”），美国政府被迫终止了大陆货币的流通。当时发行的这种新货币，实际上等同于一种隐形税收，普通人（尤其是相对富裕的美国人）将自己的积蓄兑换成大陆货币，但随着大陆货币的不断贬值，他们原有的财富变成了支撑战争成本的经济来源（见图1-1）。

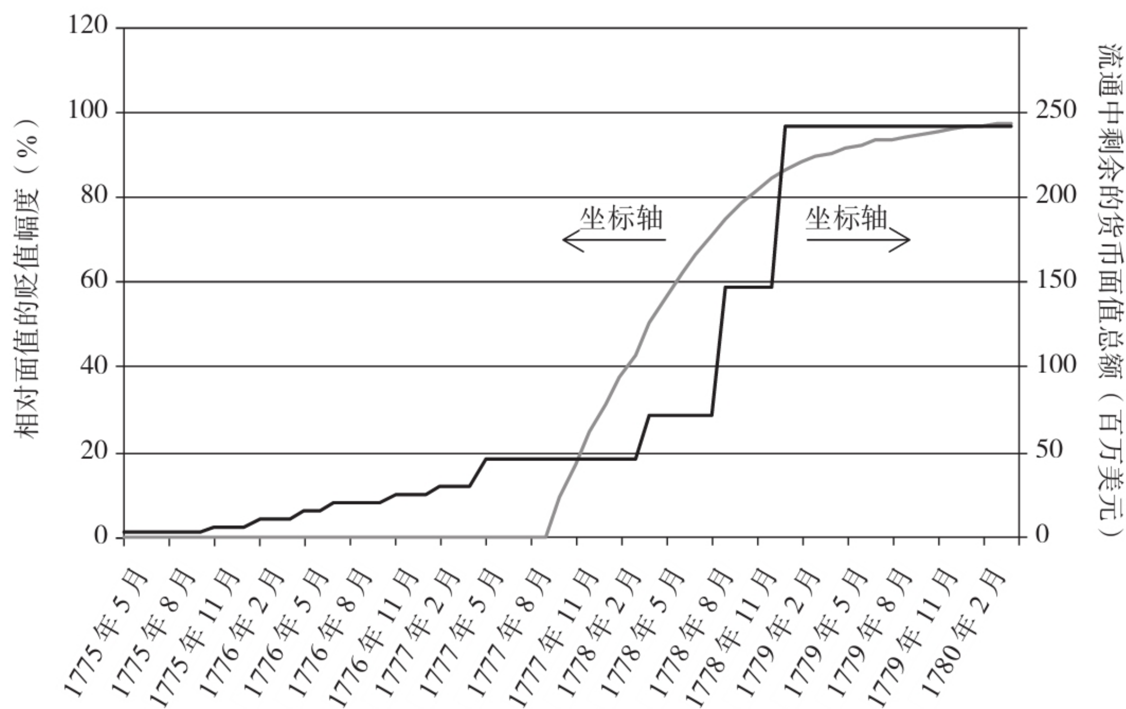


图1-1 大陆货币价值下跌趋势与流通中剩余货币量（1775年5月—1780年4月的季度数据）

战后的乱局对美国社会造成了进一步损害。美国挣扎着想要在已经变化的世界格局中找到一席之地，但就在这个过程中，美国经历了一段被某些历史学家称为“经济下滑最为严重”的时代，从当时国际贸易的数据可以看出，美国国民收入下降了30%。注除此之外，美国还需偿还战争时期欠下的巨额债务：根据《邦联条例》成立的新联邦政府需要偿还5100万美元债务（各州还需额外承担州政府应偿还的2500万美元债务），但当时的政府没有能力通过征税增加财政收入。

多亏当时出任美国财政部部长的亚历山大·汉密尔顿，这个新生国家的公共财政事务被引归正途。美国宪法不断放宽联邦政府的权力，使其可以通过加征关税增加财政收入。这些钱使汉密尔顿得以偿还战争贷款，从而提升了美国可靠的口碑，也提升了美国在国际上的信誉度，尤其提升了美国在法国的口碑，美国也因此得以利用这种信任与其他国家谈判再贷款事宜。注

独立战争结束后短短几年之内，美国经济重新实现了稳定增长。1819年，华盛顿·欧文（Washington Irving）的小说《瑞普·范·温克尔》（*Rip Van Winkle*）出版，充分揭示了当时新生国家的人民精神状态。这部小说的主人公一觉沉睡了20年，醒来时惊觉身边的世界已经发生了翻天覆地的变化。总体来说，美国在领土、人口、物质财富等多个重要的经济维度上都取得了突飞猛进的增长。美国人以收购、征服、强占等诸多手段，从在这片土地上生活了数千年的印第安人手中夺得了土地，也从法国、西班牙、英国和墨西哥的手中拿走了原本由这些列强占据的土地，使美国的国土面积扩大至原来的4倍。1803年，托马斯·杰斐逊以1500万美元的价格从拿破仑手中购买了密西西比河以西的整个河谷地带，史称“路易斯安那购地案”。为这宗购地案提供资金的是伦敦的巴林兄弟公司，这从一个侧面印证了正在成长中的美国其实已经拥有比较好的国际信誉，购地完成之后，新奥尔良港成了美国的深水良港，密西西比河成了美国内陆河。[注]1821年，安德鲁·杰克逊一手主导了从西班牙手中收购佛罗里达州的事件。得克萨斯州于1845年并入美国，加利福尼亚州于1850年并入美国，美国现有领土的西南部地区差不多都是在这一时期并入联邦的。1846年，美国成功从英国手中接管了最后一块英属领地俄勒冈州。

1790年第一次人口普查时，美国的人口总数为390万，到1860年，这一数字已经增至3150万——这是欧洲人口增速的4倍，全球平均人口增速的6倍。1815—1830年，阿巴拉契亚山脉以西的区域人口增速相当于最初13个殖民地州人口增速的3倍，这段时间内，美国平均每三年就新增一个州。南方和西部地区建起了大型城市，比如匹兹堡、辛辛那提和纳什维尔，这些城市成了区域中心和人口聚居地。美国的资本储备实现了更快速的增长，1774—1799年，美国的资本储备增长了2倍多，而自那时起到内战结束，美国的资本储备增长了15倍。[注]

1800—1850年，美国的实际GDP年均增长率达到3.7%。这段时期，美国的人均收入增长了40%。詹姆斯·麦克弗森（James McPherson）

在《自由的呐喊》（*Battle Cry of Freedom*）中写道：“这种突飞猛进根植于三个方面的同步增长，美国在任何一方面都做得无可匹敌，正是这三个方面的综合影响使美国成为19世纪全球范围内的‘神童’。”注经济增长最终还是无法挣脱繁荣－萧条的周期。在刚刚实现温饱的社会中，经济问题的发生与发展往往受本地条件或自然力量的驱动。相比之下，在成熟经济体中，商业活动往往都呈现一起一落的特征：经历一段逐步增长的历史阶段之后，必然出现一段剧烈下滑的时期，这通常被人们描述为“危机”或“恐慌”。

1819年的恐慌是美国首次在和平年代经历的金融危机。1818年8月，美国第二银行开始担忧社会债务水平过高，并据此拒收纸币。紧接着在当年10月，美国财政部强制第二银行以价值200万美元的铸币偿还购买路易斯安那州时发行的债券，加重了信贷紧缩的局面。南方和西部地区的各州银行开始加紧催收贷款，而从这些银行贷款的人往往是以农场为抵押的高杠杆农户。很多农场的价值在这一时期下跌了50%以上。地方银行开始提前收回用作抵押的农场的所有权，并将农场地契作为对价转交给第二银行。1819年，棉花价格曾在一天之内下跌25%。由此美国陷入经济衰退，直到1821年才有所缓解。

这次经济危机给后来的一系列危机开了先河，美国在之后的1837年、1857年、1873年、1884年、1893年、1896年和1907年又陆续遭遇了不同程度的经济危机。每次繁荣-萧条周期的产生原因不尽相同，但表象之下的危机呈现模式如出一辙：经济活动的扩张不断提速，直到遭遇信贷供应量这个“黄金天花板”的限制，经济活动回撤。经济活动的扩张会使人们产生对未来持续增长的不切实际的幻想，而幻想的膨胀会反过来进一步诱使经济活动过度扩张。经济活动的过度扩张会导致银行利率上涨，利率上行往往诱发股市剧烈调整，进而引发政坛动荡。正如我们在图1-2中看到的那样，1855-1907年，实际经营企业的数量稳定保持在企业总数的85%~87%之间，但总是用不了几年就会出

现一次剧烈下滑。这种经济现象与18世纪的经济表现已经大相径庭，过去那个年代，人们的生活节奏还是由季节的变换主导的。

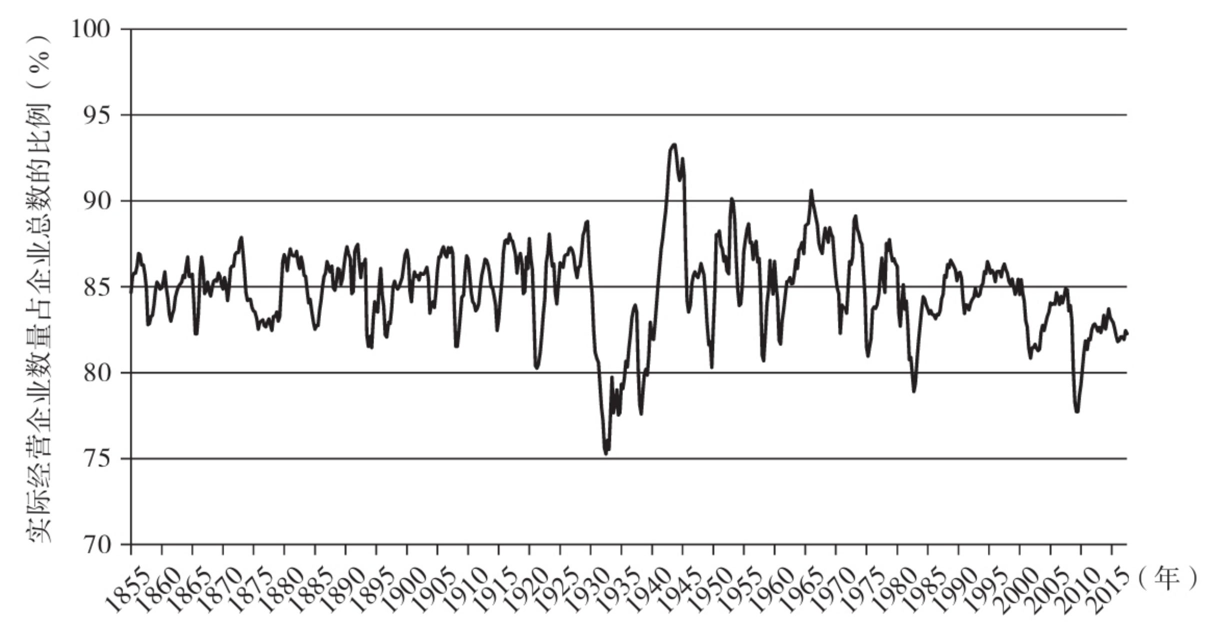


图1－2 非农商业运营率（1855年第一季度至2017年第三季度，按季度调整，顺季度排列）

之后的数十年里，黄金天花板的位置略微上移了一些，主要是因为1848年在加利福尼亚州发现了金矿，1886年在南非发现了金矿，1896年在育空河谷发现了金矿，这些新金矿都为美国带来了新的黄金储备。氰化浸出等新技术手段的诞生，使新金矿和旧金矿的产量都获得了提升。支票清算所等新金融工具的出现，使给定黄金供应量下的信贷供应量获得了提升。这些技术手段的进步并非没有负面效应：黄金供应量的增加或许就是始于1893年的美国历史上最严重的经济危机的导火索之一。为了预防此类危机的重复出现，美国于1908年出台了《奥尔德里奇－弗里兰法案》，并最终于1913年建起了美国联邦储备系统（以下简称“美联储”），用具有延展性的美国国家主权信用取代了金币。

成长文化

美国这个神童具有异于他国的开放和充满活力的文化。美国国父们曾用非常精美的语言形容过这个新文化主体的时代精神。本杰明·富兰克林曾说：“一个靠双腿劳作的农夫比一个跪在地上祈祷的绅士更伟大。”杰斐逊也曾说：“人类社会的核心群体是那些身挑肩扛的劳动者，而不是那些穿着光鲜亮丽的靴子骑在马背上的绅士。”在美国建国之后的数十年间，这种开放包容的文化深入每一个美国人的骨髓里。来自其他国家的访问者通常都对美国人天生的资本主义情调感到震惊。他们指出，美国人对商业活动和金钱有一种特殊的执念。斯图尔特－沃特利夫人（Lady Stuart-Wortley）曾写道：“英美之间的贸易网络就如同一个繁忙的蜂巢，在这个蜂巢里容不下一只不干活的雄蜂。”弗朗西斯·格伦德（Francis Grund）则宣称：“劳动是美国人的幸福生活中不可或缺的一部分，正如衣食住行是欧洲人所追求的一样。”托克维尔则写道：“据我所知，没有任何一个国家的人民比美国人更重视财富。”在抵达俄亥俄州之后，他曾惊叹地说：“这整个社会就是一家工厂。”来自国外的访问者通常把美国人展现出来的这种富有活力的努力奋斗、认真赚钱的精神归因于当时的社会特质，用弗朗西丝·特罗洛普（Frances Trollope）的话来说，“在这个国家，任何人的后代都可以和其他人的后代过得一样好”。[注]当然，在后文中我们会展开分析，在这个年代，奴隶制是整个社会发展的一大污点。

有两个强大的社会因素强化了美国人这种开放包容的文化。美国新教徒认为，辛勤劳作是证明自己美德的一种方式，而接受教育是通向理解《圣经》终极奥义的道路。欧洲启蒙思想家对社会等级制度和世袭权威的合理性提出了挑战，他们鼓励普通人相信自己的判断。尽管新教徒与欧洲启蒙思想家存在诸多观点上的分歧，但这两个流派都对创造性破坏持友善态度：他们教会美国人，为了追求个人的完善，需要不断挑战既有秩序，同时，为了追求更理性的理解力，需要对别人传授给自己的知识存疑。

缺乏劳动力也是美国形成开放包容文化的原因之一。那个时候的美国，人均占有土地面积排名世界第一（事实上，英国人最后发现很难打败这些殖民地居民，就是因为他们过度分散：英国人可以用强大的皇家海军攻占沿海的各个主要城市，但是他们缺乏足够的人手来征服整个美国乡村地区，而95%的美国人都住在乡下）。马尔萨斯在1798年出版的《人口原理》一书中提出，人口增速总会超越能够养活这些人的耕地面积的增速，这一观点在欧洲是成立的，但在美国，这一观点是荒谬的：美国甚至找不到足够的人手来开垦现有的耕地。[注]人口与土地的比率在美国一直维持在一个很低的水平，即便在大量移民涌入美国之后仍然如此，因为这个国家的领土面积与其人口是同步增长的：1800年，每平方英里国土上有6.1个人，但到1810年，每平方英里国土上只有4.3个人。

在丰饶的自然资源与匮乏的劳动力共同作用下，美国人获得了丰厚的物质回报。美国人的结婚年龄都很小，因为他们能够轻易获得耕地。他们的生育数量也很惊人，一方面是因为他们确实具备生育能力，另一方面是因为他们需要繁衍后代来开垦更多的农田。1815年，全美人口年龄中位数是16，每8个美国人中只有一人超过43岁。[注]尽管整个国家的人口都偏年轻化，但美国的人均预期寿命相对较长，因为相比欧洲那些人口密集的城市，各类疾病不容易在美国这种宽阔的空间中传播开来（美国南方人口的预期寿命相对偏短，主要是因为当地潮湿的气候容易引发各类疾病）。

美国人同样也获得了丰厚的精神回报。劳动力匮乏的现状改变了社会力量之间的均衡状态：用沃尔特·麦克杜格尔（Walter McDougall）的话来说，“相比活在这个地球上的其他人，美国人更有机会说‘这份工作你留着自己干吧’”。[注]由于美国人需要征服如此广袤的土地，所以具备组织能力的人变得更具社会价值。摩门教教徒向犹他州迁徙的伟大征程或许可以用来作为这个观点的最佳证明：在杨百翰（Brigham Young）的英明领导下，摩门教圣徒一路走来，自己

修建道路和桥梁，甚至沿路种下了庄稼，以供下一拨沿路而来的定居者收获果实。[注]与此同时，由于可供使用的土地非常广阔，美国早期的工业化进程也没有遭遇欧洲国家面临的障碍。在欧洲，工业革命通常都与城镇过度拥挤和“邪恶的撒旦工厂”联系在一起。在美国，工业化的幼苗是在绿油油的田地中成长起来的，通常都是在新英格兰地区小城镇中的河边成长起来的。19世纪30年代，法国经济学家米歇尔·舍瓦利耶（Michel Chevalier）曾评论说，美国的工厂看上去“新鲜得就像歌剧院的布景”。1837年，一位英国女士哈丽雅特·马蒂诺（Harriet Martineau）曾以为美国的工人都是很幸运的，因为“他们的居所和工作地都处在非常优越的位置，这里重峦叠嶂，流水潺潺，水力充沛”。[注]

美国迅速取代英国成为全球最主要的企业家诞生地，到1810年，美国已经成为全球人均专利拥有量最多的国家，而且美国在任何一个处于生产力革命核心地位的产业上都做得非常不错，其中包括蒸汽轮船、农业机械、机床和缝纫机。美国的企业家诞生于社会的各个阶层，但他们在一个共同的理念之下团结在一起，这个共同的理念就是他们认为任何问题都有解决方案，只要你认真去想，就一定能解决。

奥利弗·埃文斯（Oliver Evans）是一位自学成才的企业家，他的父亲是特拉华州的一个农民。1784—1785年，他在费城外围建立了一座靠重力、摩擦力和水力驱动的面粉磨坊。这座磨坊可以把谷物从外围的装载斗自动运输到磨坊内部不同的楼层，只靠木桶和皮带就能运作，其中人工干预的过程只是引导和规范机械的运转。托马斯·杰斐逊和乔治·华盛顿都在各自的农场中安装了埃文斯发明的这种磨坊，并且向他支付了许可费。数年之后，埃文斯发明了世界上第一台高压蒸汽机，并且建成了一个由机械化作坊组成的制造网络，主要用于生产和维修受大众欢迎的新产品。1813年，他甚至预言过未来人们可以乘坐由蒸汽驱动的大篷车出行，这种大篷车将在轨道上行驶，通过轨道连接不同的城市。

伊莱·惠特尼毕业于耶鲁大学，1793年，他发明了一种新装置，依靠这种装置能够把分离棉籽和棉絮的工作强度降至原来的1/50：在这个装置内部，一个全身布满钉子的滚筒不断地把棉絮从棉籽身上拉开，同时让棉絮穿过一个棉籽无法穿过的网眼很小的网格。棉籽会自动掉入一个容器中，同时机器会用一把刷子把棉絮从钉子上扫下来，使其掉入另一个容器中。一个技能相对娴熟的木工花一个小时就能造出一台这样的机器。由于在保护自己这项发明的过程中不断受挫，惠特尼将自己的精力转向为政府制造步枪和其他武器。

塞缪尔·莫尔斯原本是一位成名画家，同时也是纽约大学的高等艺术教授，美国国会请他为国会大厦的圆顶绘制一幅有历史意义的壁画，但拒绝向他支付佣金，他感到非常愤怒，因此放弃了绘画，并将自己的精力投向研究电磁现象的实际应用，最终他发明了电报。1843年，莫尔斯说服国会给了他3万美元，建成了一条从巴尔的摩到华盛顿的演示线路。1844年5月24日，莫尔斯发出了第一份电报，内容是“上帝创造了何等的奇迹呀”。

赛勒斯·麦考密克和约翰·迪尔（John Deere）原本都是农民，平时帮别人做点小修小补的活儿。1833—1834年，麦考密克发明了一种机械化收割机，其工作效率高于5个成年人用镰刀收割的效率。1837年，迪尔发明了一种新型的犁耙，这种犁耙上装有一片抛光钢犁铧，能够在行进的过程中“清洁”自身。几年之后，有人在这种新型的犁耙上方安置一个座椅，农夫可以驾驶这个犁耙前行而不用跟在后面走，这让农夫看上去成了名副其实的田野上的王子。“开垦原野的犁耙”既要高效，也要坐着舒服。艾萨克·辛格（Isaac Singer）原本是个小偷，他曾一次偷盗三个家庭的财物，并且至少有24个私生子。19世纪40年代，他发明了一种缝纫机，这与19世纪出现的其他发明同样重要，因为他解放了女性，使缝制一件衬衣的工时从原来的14小时20分钟缩减至1小时16分钟。查尔斯·古德伊尔原本是康涅狄格州纽黑文市一个名不见经传的小商贩，他从未在化学方面接受过任何专业的

培训，但不知道是什么原因促使他相信上帝选择了他来解决化学行业的问题，并且在这一领域他打败了很多专业科学家。1844年，在经过多年的贫困生活和被追债的窘境之后，他终于发明了一种使用硫黄、乳胶和白铅混合硬化橡胶的方法，并且获得了专利。

更令人惊讶的是，很多美国企业家知道要把技术的进步和商业需求结合在一起。迪尔通过参加各种各样的耕地比赛向人们推广他发明的犁耙，大幅增加了市场对其发明的诉求。为了满足需求，他创设了一条覆盖全国的“旅行者”网络，这些人帮助他把新发明卖向全美。[注]麦考密克征用了很多地方商人作为他的“代理”，为他推销收割机，他发明了很多我们当代贸易模式中必用的技巧：提供免费试用品来吊起人们的胃口，提供全额退款售后保证以消除购买者的顾虑，在农业杂志上投放“教育性”广告来开拓市场。[注]由于在他人的报纸上刊登广告的成本越来越高，他甚至发行了自己的报纸，在这份名为《农夫的进步》（*Farmers’ Advance*）的报纸中，他通篇植入关于自己产品的广告，这份报纸的最终发行量达到了35万份。他的一位编辑曾经调侃道：“想要做生意却不让做广告，就如同戴着一副绿色的墨镜向一位漂亮的姑娘暗送秋波。你或许知道自己在干什么，但别人都不知道。”[注]辛格和他的合伙人爱德华·克拉克（Edward Clark）通过两项创举确立了自己在缝纫机市场的垄断地位：首先，他们发明了长期分期付款购买方式，也就是说，购买缝纫机的人可以首次支付5美元，以后的16个月每月支付3美元；其次，他们承诺回购所有旧的缝纫机，不管是不是他们公司的产品，旧的缝纫机可以折价抵销购买新缝纫机的价款。他们的公司只要收到旧的缝纫机，就会立马将其销毁，这样一来，既消灭了二手缝纫机市场，也消灭了为破损缝纫机提供零件的市场。

美国企业家的创造力如此之高，一定程度上要归功于他们充分相信能够享受到自己的劳动成果。1790年颁布的《专利法》把美国整合成一个单一的智力产品市场，发明者对自己的产品享有14年的专利

权。1836年成立的专利局为保护专利提供了执法工具。这个新成立的专利局不仅成功规避了当时各级政府普遍存在的低效和腐败现象，而且成功印证了这个新生国家对创新的信仰。专利局的办公地点位于华盛顿特区F大街的一座希腊神庙式建筑内，内设各种最新发明的模型，一度成为一个重要的旅游景点。英国作家查尔斯·狄更斯经常对这个成长中的国家发表负面言论，但即便是他也不得不承认，这个专利局是“美国企业家精神和创新精神的卓越样本”。

这些具有先锋精神的企业家成长在一个不断变化的世界里，当时的这个世界正受到三种对生产力提升有重大影响力的社会革命的推动。第一种革命是资源革命。1790年，本杰明·富兰克林曾经写道：“黄金与白银不是北美地区的产物，因为这里根本没有矿脉。”注在随后的几十年里，事情发生了改变。美国本土发现了种类丰富的矿产，如铁矿、银矿、铜矿，当然还有金矿，这也是19世纪40—50年代出现淘金热的原因。在同一时期，美国人学会了如何利用更多种类的矿产为他们提供能源。1800年，美国人主要以木材为能源，80年后，木材在能源产出方面的占比从100%降至57%。注到1813年，美国本土的煤炭产量提升了一倍，到1818年提升了两倍。他们还发现宾夕法尼亚州储藏有大量“硬质”煤（无烟煤），这种煤比“软质”煤（烟煤）燃烧时产生的煤烟要少。煤炭成为一种重要能源，弗里曼·亨特（Freeman Hunt）甚至在他发行的《商人杂志》（*Merchants' Magazine*）上说：“如果商业是我们国家的总统，煤炭就是我们国家的国务卿。”注在他发表这一言论之后仅仅过了5年时间，美国为自己找到了一位联席国务卿，因为其在宾夕法尼亚州发现了石油。煤炭为机车和炼铁炉提供了能源，石油则为照明灯具带来了灯油，为机器带来了润滑油。

就在美国人引入各种新式能源的同时，他们仍在开发利用旧能源的新方法。新英格兰地区的纺织工厂开发出一种聪明的利用水力和重

力的方法，能够用最低的成本生产出能源，最初他们使用的只是水车，后来逐步开始使用水轮机。

美国人在提升能源生产率方面做得最成功的就是不断提升马匹的效率。使用马作为主要的能量来源存在天然的限制。养马是一件需要投入大量工作的事情：你需要喂马，给马梳洗，还要遛马。马运载货物的重量是有限的，但美国人仍然不断增加马所能承载的货物重量。美国人以极大的热情开展马匹的品种改良，他们投入的热情会让优生学的创始人弗朗西斯·高尔顿（Francis Galton）都感到佩服：到1900年，美国本土马科动物的形态种类比1800年多很多。他们也想出了更多聪明的方法来利用马匹的力量。运作公共马车的公司会用4~6匹马来拖拽60英尺[注]甚至更长的“车厢”。公共马车的最快行进速度可以达到每小时10英里，而且运作的时间表也相对比较精准。总部位于波士顿的东部公共马车公司旗下有1000多匹马和无数的马厩，还有许多打马蹄铁的作坊，同时在公共马车路途沿线的休息站、小旅馆和酒店都有股权投资。[注]驿马快信在征服整个美国西部的过程中充分利用了现代工业化计划生产的方式：这家公司自己建设了横穿整个国家的道路和桥梁网络，使骑手能够清楚地知道自己行进的方向，同时这家公司还自己建立了由一系列小旅馆、马厩和中途站组成的服务网络，以便骑手能够换上休息充足的马匹继续前进。在驿马快信运营的巅峰时期，其旗下共有400多匹马、125名骑手，骑手需要自己管理精准的时间表，同时还有其他275名雇员为他们提供后勤服务。[注]

驿马快信其实已经为我们揭示了第二种重要的社会革命：交通运输业革命。[注]美国诞生之后的第一个100年，美国的主旋律就是不停地兼并领地、扩张领土，伴随这个主旋律的另一个重要现象就是时空变得更紧凑，随着新的交通方式的出现，在不同地点之间往来穿梭所需的时间或许缩短为原来的1%。1815年之前，低成本长途运输的唯一方式是水路运输——要么使用帆船，要么使用平底船。当时那个年代，在陆地上用马车运输1吨货物行进30英里所需要的成本，相当于用

船运输同等重量的货物横跨3000英里大西洋所需的费用。[注]1815年之后，美国人从三个方面大幅提升了交通运输的效率：第一，更好地利用现有的自然运输条件（指各种天然河流）；第二，使用新的能源，如蒸汽动力；第三，新建许多新的交通运输网络，如公路、铁路和运河。

在19世纪的头几十年里，几百家获得政府授权的特许公司在美国境内铺设了长达数千英里的收费公路，（由于使用坚硬的石板、鹅卵石和木质平板，）这些收费公路的路面更为平滑，而这些公司通过收取过路费赢利。[注]根据艾伯特·菲什洛（Albert Fishlow）的测算，收费公路行业的年化利润率非常低，仅为3%~5%，这一方面是由于政府对道路收费管制非常严格，另一方面是由于行人会非常精明地选择走收费公路还是走免费道路。[注]很快，新建运河的风潮就取代了新建公路的风潮，到1850年，美国人自豪地宣称境内拥有长达3700英里的运河航道。使用运河运输1吨货物的成本仅为2~3美分，而在陆地上运输1吨货物的成本大概是30美分，这是因为一匹中等力量的马可以拉动50吨重的船，而在陆地上只能拉动1吨重的车。

运河时代到来的标志性事件是纽约州开通伊利运河，这条运河始于哈得孙河上的奥尔巴尼，止于布法罗市的伊利湖。即便用当今的建造技术来衡量，开通这样一条运河也是一项非常有挑战性的工作，更不用说19世纪20年代的人们面临的困难了：这条运河长达363英里，一路上穿越了许多沼泽、桥梁、河流（在运河经过罗切斯特时，建造者不得不架设一个长达802英尺的高架渠来穿过河流[注]）。这条运河历时8年才修建完毕，但在投入运营的第一年就以收费的形式收回了所有成本，当时美国运河管理委员会曾大量运用手中的土地征用权，强迫私有土地所有者将手中的土地出售给国家，运河经营的有效性迅速证实了他们的这种做法是正确的，而且运河的成功运营给当地的经济带来了更广泛的收益。这条运河使商品运输成本下降了75%，也使运输时间缩短了67%。长期以来，波士顿、纽约和新奥尔良这三个城市一直在

争夺美国最佳港口的头把交椅，运河的开通使纽约成为当之无愧的赢家。运河的开通促进了美国经济向西部发展：布法罗市成了五大湖地区居民的一个中转站，同时也使围绕着五大湖地区的城镇（如底特律、克利夫兰和芝加哥）转变成了人口集散地。运河两岸的城镇（如奥尔巴尼、锡拉丘茨、罗切斯特和布法罗）都呈现出一派欣欣向荣的景象。这条运河的开通鼓舞着人们继续开凿更多的人工运河：马里兰州为修建一条连接切萨皮克和特拉华河的运河提供资助，宾夕法尼亚州也开始新建一条直达匹兹堡的运河。

多条人工运河的兴建，使美国五大湖地区成功地与全美交通网络连接在了一起。1855年，经过一群商人和密歇根州主要政治人物的筹划，一条配备充足船闸的运河投入运营，这条运河把苏必利尔湖和南方的几大湖泊连接在一起，为航行者提供了一条绕过27英尺高的圣玛丽瀑布的航道。圣玛丽瀑布上的这个船闸称为苏闸，苏闸投入使用，使当地航运的承载量从1855年的14503吨增至1867年的325357吨，相当于每年增长30%。它使人们可以更为便利地将产自美国中西部地区的谷物运输到东海岸。这些运河同样打开了双向的工业贸易通道，工业贸易在未来数十年里呈现出爆发式增长：船只将梅萨比岭的铁矿石运到匹兹堡（在匹兹堡炼钢），同样的船只也可以把宾夕法尼亚州生产的煤炭运回来。

对大多数人而言，收费公路或者运河并不能成为19世纪的主要代表，这个角色落在了另一项重大创新的身上，那就是吞火吐雾、震颤大地的火车。18世纪80年代，全美一共只有三台蒸汽机，而它们的主要作用都是抽水（其中的两台用于保持矿脉的干燥，另一台用于向纽约市提供用水），并没有用于驱动机车。1838年，美国财政部发布了一份关于蒸汽动力的报告，根据报告内容，当时的美国拥有2000台蒸汽机，相当于4万匹马力。奥利弗·埃文斯于1801年发明了世界上第一台高压蒸汽机，为蒸汽时代的繁荣奠定了根基，他也是匹兹堡蒸汽机

公司的创始人，这家公司成立于1811年，总部位于宾夕法尼亚州匹兹堡市。

把蒸汽机应用于交通运输，可以称得上最令人兴奋的新发明。蒸汽是第一种完全受人类掌控的动力能源：使用风力，你需要等待风朝着正确的方向吹；使用马力，你需要先驯服野马。[注]第一种由蒸汽驱动的交通工具是船，而不是火车。美国的第一艘蒸汽轮船名为“北方河流”（North River），这艘船的处女航是1807年8月17日从纽约市行进到奥尔巴尼，当时装备的是低压蒸汽机，同时船上仍有船桨。到1838年，美国的各大河流上已经有数百艘蒸汽轮船在航行，而且装备的都是高压蒸汽机。蒸汽轮船被人们包装成了浪漫与效率的综合体：它们的船身侧翼或尾部都装有巨大的水轮机，从外观上看无比雄伟，运行起来相当高效，不论顺流还是逆流，都可以自由航行。它们可以应对湍急的水流，甚至在流速最快的密西西比河上航行。随着时间的推移，蒸汽轮船的航行速度也在不断加快。1817年，从新奥尔良航行到路易斯维尔需要花25天的时间，当时人们对于这么快速的航行已经感到欢欣鼓舞，但到1826年，这段航程被缩短至8天。[注]蒸汽轮船的运营大幅降低了运输成本，1815—1860年，逆流运输的成本下降了90%，顺流运输的成本下降了近40%。

人们也不断尝试把正在兴起的蒸汽轮船上的技术迁移到在陆地行驶的交通工具上，但他们的努力往往都遭遇挫折。早在1813年，奥利弗·埃文斯就曾建议铺设一条轨道来连接纽约和费城，“在轨道上跑的应该是由蒸汽机拉动的车厢”，但最终这一建议未被采纳。最初，美国人被迫从技术手段更为先进的英国进口蒸汽机，其中包括1829年引入的“斯陶尔布里奇雄狮”型和1831年引入的“约翰·布尔”型，但很快美国人就成功发明了自己的蒸汽机，他们不仅通过反向工程学的手段拆解了英国制造的各种蒸汽机，而且在其中加入了自己的创新。

美国的第一条铁路是巴尔的摩－俄亥俄线，于1830年首次投入使用，距离英国开通斯托克顿－达灵顿线只间隔了5年。很快，新技术在美国的传播速度就超过了欧洲：因为美国的铁路公司比欧洲的铁路公司更容易获得道路通行权，这个新成立的国家土地非常空旷，政府经常给铁路公司免费土地，或者只收取少量土地使用费。19世纪40年代，美国境内铺设了5000英里铁轨，19世纪50年代则铺设了20000英里铁轨。到美国内战爆发前，美国本土的铁路总里程已经比英国、法国和德国的总里程之和还要长。根据菲什洛的研究，美国人投资在铁路上的钱是投资在开凿运河上的5倍多。[注]

铁路行业的发展可以说非常具有美国特色。铁路行业的发展伴随着很多创造性破坏行为：铁路迅速消灭了运河航运，因为铁路的运力相当于运河航运的50倍，而且在冬天不会结冰。铁路建设的过程中存在大量的浪费现象。许多铁路大亨盲目扩张，铺设了过多铁轨，最后以惊人的方式宣告破产。当时的美国并没有一个统一的铁路运作系统，而是由无数个相互竞争的铁路企业构成一个松散的行业，这些企业使用的轨距不一样，车厢的大小不一样，甚至运作的时间时区也不一样（不过不同地区的公司还是会时不时地讨论一下轨距统一化和时区统一化的问题）。与此同时，铁路行业的发展还伴生着很多伪君子式的行为：尽管美国联邦政府宣称对用现金和债券资助铁路建设的行为持敌对态度，但它还是用自己手中持有的大片西部土地来支持铁路建设。比如，1851年联邦政府就捐出375万英亩土地用于鼓励新建伊利诺伊中央铁路公司。[注]由政府赠予土地建设铁路的模式取得了成功，原因是铁路的开通使土地价值成倍增长：在原本渺无人烟的地方铺设铁轨可能要投入巨额成本，承担高风险，但最终获得的收益有可能是把一片无人之地转变成全球经济体系的组成部分。

历史学家非常自信地断言，铁路使美国“变得更加开放”，这是其他任何一项社会变革都没有做到的。美国的经济原本就依赖运输大宗商品，比如像一座座小山的麦子，以吨计量的煤、铜、铁，像海水

一样难以计量的石油，以及从整片森林中砍伐的木材，而铁路正好是运输这些大宗商品的最完美方式。以罗伯特·福格尔（Robert Fogel）和艾伯特·菲什洛为首的一群充满活力的修正主义学家则认为这种观点是片面的，他们指出铁路只不过是几种不同的运输方式中的一种。[注]尽管受到学者的质疑，铁路行业的发展仍然值得受人尊重。相比其他运输方式，铁路的效率要高出很多。人们几乎可以在任何地形之上铺设铁轨。这意味着人们几乎可以在任何地形上开凿出两个地点之间最短的线路，这与蒸汽轮船形成了鲜明对比，因为轮船必须沿着弯曲的河道行驶，而在运河里行驶的船，如果遇到特别大的山峦就不得不绕道行驶。如果走河道，匹兹堡和圣路易斯之间的距离是1164英里。如果走铁路，这段距离只有612英里。阿勒格尼山海拔2200英尺，在只能靠运河运输的年代，这座山就是横在匹兹堡和克利夫兰之间的一道无法逾越的天然屏障，而在人们建好铁路之后，这两个城市之间的线路变成了全球运输最繁忙的线路。除了缩短运输距离外，铁路还给人们带来了可预测性。人们很快就编制出了铁路运输时刻表，能够以分钟为单位来精准预测火车到站的时间。[注]在以上各种优势条件之上，加上火车本身的行驶速度更快，铁路肯定在运输方式大比拼中胜出。

这种新型交通运输方式全面提升了整个美国经济的生产效率。铁路运输使地面运输的单位成本出现巨幅下降：1890年，铁路将1吨货物运输1英里的成本仅为0.875美分，而用马车将1吨货物运输1英里的成本为24.5美分，这相当于成本下降了96%。[注]铁路的出现也促进了美国经济的专业化分工，因为农民可以根据自己居住区域的气候条件选择种植最适合的庄稼，也可以根据当地的生产所需购买效率最高的农业工具。铁路的兴盛也促使社会上出现了劳动力套利现象：以出卖劳动力为主要生存方式的工人可以选择到收入最高的区域去工作。铁路的出现甚至推动了工业化进程，因为铁路可以称得上一只高能耗野兽——需要消耗煤炭作为能源，需要钢铁来铺设轨道，当然还需要枕木

和掌控运作的技术工人。很多农民都不再从事农业生产，转而变成司炉工、工程师、维修工、司闸员、扳道工和列车长。

除此之外，铁路行业的兴盛还改变了美国人民的生活节奏。1829年，安德鲁·杰克逊就任总统，他当时乘坐马车前往华盛顿，也就是说，当年他行进的速度与古罗马皇帝行进的速度一样。8年之后，他离开华盛顿的时候选择了坐火车。如果我们当代的总统还能屈尊去坐火车的话，那么他们行进的速度和当年安德鲁·杰克逊的速度是一样的。美国作家纳撒尼尔·霍桑（Nathaniel Hawthorne）在自己的文学作品中精准地描述了这种关于时间提速、空间紧缩的感受，其精准程度不亚于任何经济统计学方面的描述，他说："火车发出响亮的笛声，为我们讲述着忙碌的商人的故事，把一个嘈杂的世界引入我们原本安宁的空间。"注

第三种社会革命则是信息革命。创造性破坏的过程能发挥作用的关键在于有人知道哪些资源组成的哪一种组合能够为现在的生活带来最大化的收益。渴求信息的美国人充分认识到一句俗语的智慧：在全部由盲人组成的国家，有一只眼睛能看清事物的人就能成为国王。1827年创刊的《商业期刊》以向人们提供美国进口商品的信息为主要内容，其创办者想出了非常聪明的办法，就是派遣深水纵帆船到大海中去拦截正在准备进港的船只，在船只靠岸之前把信息带回美国。信息革命最重要的一个发明就是电报。铁路公司不论把铁轨铺到什么地方，都会同步铺好电报线路，因为它们要在相隔很远的距离之间迅速交流关于列车行驶的信息，以避免列车相撞。电报技术革命迅速超越了铁路革命。铺设电报线路的成本比铺设铁轨要低得多：到1852年，美国本土的电报线路总长度已经达到22000英里，而当时的铁路总长度只有11000英里。电报也如同变魔术一样：原本从A点到B点传递一条信息需要花数周的时间，而电报出现之后，只需要花几秒钟。

虽然它们的诞生只相隔几十年，但是电报的诞生仍然比电话更具革命性。电话（正如当今的脸书一样）只不过提升了人们的日常生活质量，即让人们能够有更便捷的方式相互联系。电报则改变了整个经济生活可以触及的范围，它使发送复杂信息不再依赖递送实体信件，并巨幅缩短了发送信息所需消耗的时间。在电报技术出现的早期，以下观点就得到了验证：根据1851年采集的数据，电报信息中有约70%本质上都是商业信息，有些是为了验证商业对手的信用，有些则是为了“传递市场起落的机密”。注

电报的出现，最终使美国在利用金融信息方面形成了单一市场：1848年，芝加哥建立了全美首个大宗商品交易中心，之所以能够成功，就是因为芝加哥能够与美国东海岸城市实时互换信息。旧金山之所以能够成为一个欣欣向荣的商业城市，也是因为当地的商人能够与纽约实时进行联系。当利兰·斯坦福（Leland Stanford）用银锤敲下具有标志性的黄金道钉时，一封电报沿着新建成的线路同时向东西两个方向发送，同时点燃了纽约和旧金山的礼炮，这么做不是为了耍戏法。注它标志着一个新商业时代的到来。

随着1866年7月28日大西洋海底电缆的联通，电报技术的发展走向了全球。在一片汪洋大海之中铺设电缆肯定是一项异常艰巨的任务——1857—1866年，人们曾5次尝试铺设这条电缆，但最终都因电缆折断而告败。无论如何，他们的尝试都是值得的。在这条电缆铺好之前，靠船只横跨大西洋来传递信息大概需要10天，如果遇到极端天气，则需要耗费更长的时间。电缆联通之后，在大西洋两岸传递一条有意义的信息只需要花费1~2个小时，甚至更短的时间（第一条大西洋海底电缆每分钟能处理8个单词）。这条电缆的出现使伦敦、纽约和旧金山形成了一个大西洋沿岸统一金融市场。在这个市场中一直流转着各种各样的信息，在市场内做生意的人得以调节供需关系，从而提升了全球资源配置的合理性。

不知疲倦的美国人

来自欧洲的访问者对这个新生国家熙熙攘攘的状态都留下了深刻的印象：这是一个随时都处在流动中的社会，每个人都在到处游走，追逐个人财富。弗朗西丝·特罗洛普曾说过，这是个“繁忙、活跃、勤劳的国家”，在一个新生的大陆上“用披荆斩棘的精神开拓自己的生活”。[注]托克维尔则认为，所有美国人民的前进方向都遵循同一个基本的逻辑：人们在向西部前进，开拓新的领地。事实上，当时的美国人民正沿着两个方向同时前进。

第一个方向是从美国东海岸向美国内陆前进。1790年，美国的人口都聚居在大西洋沿岸，按照北方（新英格兰地区）、大西洋中部地区和南方三个地理区域平均分布。美国的国界线实际上就是阿巴拉契亚山脉，这条山脉从大西洋岸边一直向内陆延展了约500英里。短短几十年之后，到1850年，美国3100万人口中的一半和30个州中的一半都位于阿巴拉契亚山脉的另一侧。

这场伟大的国内殖民化浪潮几乎用上了这个新生共和国可以提供的所有资源。这场扩张最初主要是为了搜集信息。从建国之初开始，地理测绘就是其国民最大的兴趣所在：乔治·华盛顿算是一个非常有热情的业余测绘者，他研究地理“就如同珠宝鉴定师检验宝石，对其缺陷、特征和实际价值都给予极细致的关注”。[注]1814年，美国陆军医疗部开始系统性地搜集整个国家的天气信息。1847年，美国国立博物馆开始搜集全美的矿藏信息。美国各级政府，包括联邦政府、州政府和地方政府都通过放干河流、新建公路和运河、向私营企业提供激励等方式推动人们向西部前进。企业家也自发合伙经营企业或者创设自己的公司来加速西部开发的进程。

美国人迁移的第二个方向是从乡村走向城市。1790年，只有5%的美国人生活在城市里，到1860年，这个比例提升至20%。[注]同一时

期，从事非农生产的劳动力人数占全美人口的比例从26%提高至47%。1810年，只有两个城市（纽约和费城）的人口超过了5万，到1860年，有16个城市的人口达到这一规模。

人口的迁徙提高了生产力。对生产力最大的促进就是把人从乡村转移到城市，把农民转变成工人。尽管当时美国的农业生产力已经是全球最高，但只要简单地把农民迁移到城市，他们的人均收入就能翻番。[注]人口的迁徙使新型生产能源进入生产流通环节，因为新的定居者掌握了新能源的使用方式，并通过运河和铁路把这些新能源与旧的人口聚居地联系起来（最终与全球经济联系起来）。人口迁徙促进了国民概念的形成：人们越来越多地把自己视为“美国人”，而不仅仅是纽约人或弗吉尼亚人。19世纪上半叶，美国国内诞生了一系列全国性的社团，比如1816年成立的美国圣经协会、美国教育协会、美国殖民协会，以及1833年成立的对美国未来发展产生了重要影响的美国反奴隶制协会。

经济的增长带来了生活水平的提高。直到19世纪初，经济增长一直都呈现“伴随性”特性——只有当人口增长时才会出现经济增长。自1812年战争结束后的某个时点开始，经济增长开始呈现“增量性”特征——经济增速开始超越人口增速。根据经济学家的测算，1820—1860年，实际人均产值年均增长1.25%，相比之下，1800—1820年，实际人均产值年均只增长了0.24%。[注]

这段历史听上去相当简单：美国作为一个年轻的共和国，是在革命性理念和追逐发展信念的共同推动下逐步成长起来的。实际上，美国的经济史一点儿都不简单：这个国家对于什么是好的社会存在两种截然相反的观点——一种是充满活力的，另一种是安然不动的。这个国家也分裂成了两个不同的经济体，一个根植于自由劳动，另一个则依赖奴隶制。

1. John McCusker, ed., “Colonial Statistics,” in Governance and International Relations, vol.5 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, ed. Susan B. Carter et al.(New York: Cambridge University Press, 2006), 627; Richard Sutch, ed., “National Income and Prod uct,” in Economic Structure and Performance, vol. 3 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 3.
2. 1英寸≈2.5厘米。——编者注
3. 1英里≈1.6公里。——编者注
4. Robert H. Wiebe, Self-Rule: A Cultural History of American Democracy (Chicago:University of Chicago Press, 1995), 17.
5. Gordon S. Wood, The American Revolution: A History (New York: Modern Library, 2002), 9.
6. Alan Taylor, American Revolutions: A Continental History, 1750－1804 (New York: W. W. Norton, 2016), 375.
7. Quoted in Douglas A. Irwin, Clashing over Commerce: A History of U.S. Trade Policy(Chicago: University of Chicago Press, 2017), 121.
8. 此牛顿即我们熟知的物理学家牛顿。——编者注
9. 1金衡盎司≈31.1克。——编者注
10. 1格令≈0.06克。——编者注
11. Taylor, American Revolutions, 23.
12. Ann Norton Greene, Horses at Work: Harnessing Power in Industrial America (Cambridge,MA: Harvard University Press, 2008), 48.
13. 1磅≈0.45千克。—编者注
14. Alan L. Olmstead and Paul W. Rhode, ed., “Crops and Livestock,” in Economic Sectors,vol. 4 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 18.
15. Oscar Handlin and Lilian Handlin, Liberty in Expansion 1760－1850 (New York: Harper &Row, 1989), 246－47.
16. W. B. Todd, ed., An Inquiry into the Nature and Causes of “The Wealth of Nation,” vol. 2 of Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith (Oxford: Clarendon Press, 1976), 578.
17. “Fin Tech: The First Venture Capitalists,” The Economist, December 30, 2015.

18. Walter A. McDougall, Freedom Just Around the Corner: A New American History 1585–1828 (New York: HarperCollins, 2004), 40.

19. David Reynolds, America, Empire of Liberty (London: Allen Lane, 2009), 144- 45.

20. 此处诗句译文摘自《草叶集》（赵萝蕤译，重庆出版社，2008年3月第1版）第269页“阔斧之歌第九节”。——译者注

21. 1板英尺为长1英尺、宽1英尺、厚1英寸的木材体积。——编者注

22. McDougall, Freedom Just Around the Corner, 490.

23. Taylor, American Revolutions, 23.

24. U.S. Debt and Foreign Loans, 1775–1795, Department of State, Office of the Historian,https://history.state.gov/milestones/1784-1800/loans.

25. Baring Brothers was known as Francis Baring and Co. from 1800 to 1804, when it changed its name to Baring Brothers.

26. Robert Gallman, “Growth and Change in the Long Nineteenth Century,” in The Long Nineteenth Century, vol. 2 of The Cambridge Economic History of the United States, ed. Stanley Engerman and Robert Gallman (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 13.

27. James McPherson, Battle Cry of Freedom (Oxford: Oxford University Press, 1988), 6.

28. Wiebe, Self-Rule, 43.

29. Ibid., 41.

30. “Median Age of the Population, by Race, Sex, and Nativity: 1790 to 1970,” Bureau of the Cen sus, Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957, vol. 1(Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1975), 19.

31. Walter A. McDougall, Throes of Democracy: The American Civil War Era 1829–1877 (New York: HarperCollins, 2008), 140.

32. Daniel J. Boorstin, The Americans: The National Experience (New York: Vintage Books,1965), 25.

33. Ibid.

34. Louis P. Cain, “Entrepreneurship in the Antebellum United States,” in The Invention of Enter prise, ed. David S. Landes, Joel

Mokyr, and William J. Baumol (Princeton, NJ:Princeton Uni versity Press, 2010), 348.

35. Ibid., 349.

36. H. W. Brands, Masters of Enterprise: Giants of American Business from John Jacob Astor and J. P. Morgan to Bill Gates and Oprah Winfrey (New York: Free Press, 1999), 33.

37. Gavin Wright, ed., “Natural Resource Industries,” in Economic Sectors, vol. 4 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 275.

38. U.S. Energy Information Administration, “Annual Energy Review 2011,” table E1.

39. McDougall, Throes of Democracy, 143.

40. 1英尺≈0.3米。——编者注

41. Greene, Horses at Work, 55.

42. Ibid., 166.

43. George Rogers Taylor, The Transportation Revolution 1815–1860 (New York: M. E.Sharpe, 1951), 15–17.

44. Ibid., 132–33.

45. Greene, Horses at Work, 52.

46. Louis Cain, ed., “Transportation,” in Economic Sectors, vol. 4 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 762.

47. 伊利运河为东西向运河，天然河流多为南北向，所以运河要穿越河流。——译者注

48. Greene, Horses at Work, 78.

49. Daniel Walker Howe, What Hath God Wrought: The Transformation of America, 1815–1848 (Oxford: Oxford University Press, 2007), 214.

50. Cain, “Transportation,” in Economic Sectors, vol. 4 of Historical Statistics of the United States: Milliennial Edition, 770.

51. Ibid.

52. Albert Fishlow, American Railroads and the Transformation of the Antebellum Economy(Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965), and Robert Fogel, Railroads and American Economic Growth (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964).

53. Richard Tedlow, The Rise of the American Business Corporation (Chur, Switzerland:Harwood Academic Publishers, 1991), 13–14.

54. Fogel, Railroads and American Economic Growth.

55. McDougall, Throes of Democracy, 143.

56. Howe, What Hath God Wrought, 695.

57. Richard White, Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America (New York: W. W. Norton, 2011), 37.

58. Wiebe, Self-Rule, 56.

59. McDougall, Freedom Just Around the Corner, 178–79.

60. Michael Haines, ed., "Population Characteristics," in Population, vol. 1 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 21.

61. Sutch, "National Income and Product," in Economic Structure and Performance, vol. 3 of His torical Statistics of the United States: Millennial Edition, 17.

62. McPherson, Battle Cry of Freedom, 10.

第二章 两个美国

在这个国家刚刚建成的年代，存在多个版本的美国。大卫·哈克特·费舍尔（David Hackett Fischer）在1989年出版的《阿尔比恩的种子》（*Albion's Seed*）一书中提出，有4个不同的英国“社会阶级”对美国文化的形成产生了影响。新教徒影响了美国东北部地区。这是一群经过长期锻炼形成的说教者，同时也是成功的制度建设者。贵格会教徒影响了宾夕法尼亚州和特拉华州，他们比北方的新教徒更具有平等主义精神，但在建设社会制度方面没有新教徒做得好。骑士阶级影响了弗吉尼亚州和马里兰州，并进一步将影响力向南延伸。这群人仍然持有贵族主义思维，重视社会等级制度，圈养奴隶，沉迷赛马和赌博。信奉英国国教的人和亲英分子大多是英国贵族阶级的后裔，而且通常是家族中比较年轻的人，他们移民到新的国家，主要是为了能够像自己的兄长一样生活得像贵族。苏格兰－爱尔兰人也在美国开拓疆土，这些人强烈要求独立，并且追求社会平等，他们性格倔强，生活简朴。他们通常都饮用自酿的私藏酒，或者说他们喝“白色闪电”，嚼烟草，以狩猎、斗鸡、摔跤为主要娱乐方式。想要驯化这群野蛮人无异于愚蠢之举。

同时，有许多其他国家的亚文化与来自英国的亚文化混杂在一起。美国从西印度群岛输入了数百万名非洲奴隶。根据2010年的人口普查，许多美国人都认为自己的祖籍在德国，这部分人口比来自英国或其他国家的移民都多：德国移民曾出现三次浪潮，第一次是18世纪，第二次是1848年之后，第三次是1890年之后。由于这几次移民潮向美国输入了大量新教徒、天主教教徒和犹太人，经过通婚，每一种宗教亚文化都在这个国家生根发芽。美国经济之所以能够取得成功，一方面是由于它具备从这些传统文化中吸取优点的能力，另一方面是

由于美国人能够从多种并存的亚文化中提炼形成属于自己的单一文化。

汉密尔顿对阵杰斐逊

1776—1865年，这些不同种类的亚文化都被纳入一场社会大讨论中，正是这场社会大讨论决定了美国历史发展的方向：处于对立面的两边，一边是主张走工业现代化发展道路的人，另一边是坚持走农业化生产的奴隶主。这场社会大讨论的发端是亚历山大·汉密尔顿和托马斯·杰斐逊的一场纯学术辩论，前者是美国的第一任财政部部长，后者是美国的第一任国务卿、第三任总统。他们之间的辩论最终扩大成了走工业化道路的北方和走奴隶制的南方之间的区域对决。1861年2月，“两个美国”从口头上的比喻演变成了社会现实：美利坚联盟国（南方）宣告自己成为一个独立的国家，第一任总统是杰斐逊·戴维斯，首都设在里士满，在这个国家的人眼里，这种独立建国的状态持续了49个月，直到1865年4月初才告一段落。

亚历山大·汉密尔顿和托马斯·杰斐逊是来自社会两个极端的代表人物。借用亚当·斯密的话来说，汉密尔顿是“一个苏格兰流动商贩的下贱的私生子”。杰斐逊则在他21岁生日那天继承了一大份产业，除田地之外还有耕种这些田地的奴隶，并且他的妻子也来自弗吉尼亚州最富有的家族。汉密尔顿出生于西印度群岛的尼维斯岛，他通过在纽约州的国王学院努力学习成长起来，国王学院就是哥伦比亚大学的前身（汉密尔顿在公开辩论时很少发脾气，为数不多的几次发脾气是因为亚当·斯密当众指责他是“生在外国的人”）。杰斐逊则是在最受弗吉尼亚州精英人士青睐的大学——威廉与玛丽学院上的学。汉密尔顿总是以社会进步的眼光看待问题：他认为美国需要确保每个人都能劳有所获。杰斐逊则以贵族的社会责任眼光来看待问题：他认为农场主阶级应该仔细筛查这个社会中有天赋的人，用贵族的权力提拔他们，授予他们加入精英阶级的机会。

他们之间的分歧带有一定个人恩怨的色彩。杰斐逊真心不喜欢汉密尔顿，出于对汉密尔顿的惧怕和嫉妒，他的厌恶之情逐年增长。杰斐逊把自己看作美国革命的天生领袖。他可是美国最伟大的家族的后裔！他也是伟大的《独立宣言》的执笔人！他比这个竞争对手年长12岁！尽管如此，汉密尔顿还是不断积聚起了权力。华盛顿选择汉密尔顿作为美国革命时期的主要助手，并且把美国政府中权力最大的部门之一财政部交给汉密尔顿打理，汉密尔顿把手伸得很长，经常干预其他部门的工作，甚至干预外交事务。尽管华盛顿也来自弗吉尼亚州，还与杰斐逊身处同一个党派，但他看上去更喜欢把汉密尔顿留在身边，偶尔选用一些来自杰斐逊的理念。汉密尔顿满脑子都是如何发展这个新国家的详细计划，而杰斐逊则喜欢待在自己蒙蒂塞洛的家里埋头读书。

汉密尔顿希望美国发展成为一个由制造业、贸易和城镇化共同驱动的商业共和国。杰斐逊则希望美国保持为去中央集权制的由自耕农组成的农业共和国。汉密尔顿希望美国装备上一个商业共和国应有的各种新奇装备。杰斐逊则希望美国保持在一个农耕社会的状态，在他看来，这个国家应该由那些具有为公共事业献身精神的地主和具有独立工作精神的自耕农共同组成。在1785年写给约翰·杰伊（John Jay）的信件中，杰斐逊说：“耕种土地的人是这个国家最有价值的国民，他们活力充沛，富有独立精神，道德高尚。农民和这个国家是通过人与土地这种持续时间最长的社会关系紧紧捆绑在一起的。”㊟美国最大的优势就是“拥有广袤的土地，不断吸引着农民前来劳作”。因此，美国应该采取的最明智的发展路径是吸引足够多的人来开垦土地。

用当代人的新词汇来描述，汉密尔顿和杰斐逊二人都可以被称为“天生的贵族”。他们博览群书，行文流畅，舌灿莲花，经常能够不借助任何笔记发表长达数小时的演说。在二人中，汉密尔顿的能力更令人折服。杰斐逊的思想主要是倾向于保存（和改善）已有的农耕社

会。汉密尔顿则几乎是凭空想象出了美国未来发展的方向，他不仅在美国还没有任何工业化生产的年代就预测到未来会出现工业化的社会，而且他还明白需要做哪些努力才能使这个商业化的社会成为现实。这其中需要做的事包括：以英格兰银行为模板成立一家中央银行，管理一个强健的货币体系；通过征收关税增加财政收入；建设一个统一的市场，鼓励社会劳动分工；让一位“精力充沛的执行官”来强化商业准则的执行。可以说，他的天分不亚于莫扎特和巴赫。

这两位伟人之间的争论旷日持久，他们既在公开场合辩论，也在华盛顿召集的内阁会议上辩论。汉密尔顿认为美国的存亡取决于能否打造出一个强有力的制造业。一个强有力的制造业能够为这个国家建设出一支强大的军队提供支持，也能够为这个国家掌控自己的经济命运提供保障。存活下来之后还有更多工作要做：汉密尔顿的设想之所以令人振奋，是因为它描绘了一种动态的而不是停滞不前的社会结构。随着时间的推移，一个以商业为本的共和国可以收获更多的成功——银行家可以把资金投入使用效率最高的领域，企业家可以发明出新的机器。经济的发展也将促进社会品行的进步——原本受出身限制而只能在田地里劳作的农民，将获得充分开发个人能力的机会。他曾写道：“当一个社会中拥有了所有可以想象得到的产业时，每个人都可以在其中找到适合自己的工作，并将自己的潜能充分发挥出来，从事专业工作。”汉密尔顿特别坚持这一观点，在包括富兰克林在内的美国国父中，他可以称得上真正白手起家的人。

出生在权贵之家的杰斐逊则认为汉密尔顿的言论都是胡扯，汉密尔顿所设想的经济进步的道路势必会摧毁美国，就如同当年的野蛮人摧毁了罗马一样。在杰斐逊看来，美国的存亡取决于其能否维持高品质公民道德，而能否维持高品质公民道德则取决于美国社会能否在全美倡导人性化的品质（如节俭、勤奋、戒酒、朴素），并且要预防某些人把自己的观点强加给别人。汉密尔顿所提倡的共和国因为其本质是一种追求奢侈的社会，所以必然会摧毁人类美德，同时，他所提倡

的共和国会赋予雇主和投机商人更大的权力，这也必然会摧毁这个国家的独立性。工业化是通向毁灭之路。

杰斐逊抱怨说：“生活在大城市的暴民对一个纯粹的政府的支持作用，就如同肌肉酸痛对人体的作用一样。”（他刻意回避了导致机体衰弱的最大的“酸痛”就是奴隶制。）在汉密尔顿发表《关于制造业的报告》（Report on the Subject of Manufactures）时，杰斐逊做出的回应就是试图加强农业人口的权力。在汉密尔顿的报告发表之后不久，杰斐逊写信给乔治·梅森（George Mason），信中说：“对于当前这种形式的政府所产生的腐败现象，唯一的矫正办法就是增加国会的代表席位，从而提高农业人口在议会中的话语权，这样或许能够把农业人口的利益置于投机商人的利益之上。”

杰斐逊痛恨汉密尔顿关于促进经济发展的方法，同时也痛恨经济发展的过程本身：这个过程意味着把权力集中在联邦政府手中，从一个中央集权位置对社会生活施加控制。他们刚刚打赢一场反对英国强权的革命战争，难道不应该继续反对这种中央集权的趋势吗？美国人生来就会担忧所有掌权者最终都会演变成独裁者：正如詹姆斯·麦迪逊在《联邦党人文集》第51篇中指出的，美国人最大的兴趣就是用一部分人的野心来牵制另一部分人的野心。美国人同样对地方政府所掌握的权力感到非常妒忌。

在两人辩论之初，社会局势是有利于杰斐逊的。1789年，美国相对于其他国家的优势就在于农业生产：这个国家的闲置土地面积比世界上任何一个国家都要更大，许多新的移民，不论是英国贵族的年轻后裔，还是来自德国波美拉尼亚的农民，身体里都流淌着农耕的血液。相比之下，这个国家的制造业当时还处于家庭作坊阶段。但汉密尔顿在这场辩论中，不论是从观点上还是对历史的判断上都处于上风。作为华乔治·华盛顿任总统期间的第一任美国财政部部长，他为一个汉密尔顿式的共和国打好了强健的根基。他创造性地提出“暗示

性权力”的概念——如果美国宪法授予联邦政府一定的权力开展某项行动，那么执行这项行动所需的其他行为也是符合宪法规定的。比如，美国宪法并没有赋予联邦政府新建灯塔的权力，但由于保卫这个国家的边境不受侵犯是宪法规定的重要任务，所以建设灯塔也是符合宪法规定的。

更重要的一点是，汉密尔顿成功打造出了美国的国家信用，他采取的第一条措施是由联邦政府承担州政府债务，第二项措施是用进口货物的关税收入来偿还国家债务，而开征关税也是通过1789年颁布的《汉密尔顿关税法案》授权实施的。注他于1791年建成了美国第一银行（总部位于当时美国的首都费城），第一银行的特许经营直到1811年才到期。在这家银行资本储备的支持下，美国的国家信用值成倍增长，起到了类似今天的货币乘数的作用。

随着美国的工业经济在世纪之交逐步成型，杰斐逊开始反思自己的农业经济立场。他开始担忧自己或许已经滞后于时代的发展，美国将渐渐朝着汉密尔顿设想的商业化经济体演进。1801年3月，他发表了一场堪称大师级的总统就职演说，在演说中，他用了很长的篇幅来缩短与竞争对手之间的差距。注他在一篇值得人们反复阅读的经典文献中说：“每一次我们产生观点上的分歧并不代表我们在原则上存在分歧。我们都是共和党人，我们都是联邦主义者。”汉密尔顿对这次演说表示欢迎，他说这场就职演说“实际上是以诚恳的态度化解了以前的一些误会，也是一份团结一致的宣言。这位新的总统将沿着他的前任的脚步继续前进”。同样身为联邦主义者的首席大法官马歇尔（Chief Justice Marshall）也评论说，这是一份“观点明确且充满和解意图的宣言”。同样身为联邦主义者的国会议员詹姆斯·贝亚德（James Bayard）认为：“从政治角度来说，这场演说超出了我们的预期，而且也不用对处于对立面的在野党做过多的解释。”本杰明·拉什（Benjamin Rush）非常崇拜杰斐逊，他是杰斐逊的私人医生，他认为这场演说可以称得上一个值得让人感恩的事件。“多年以来，因

所谓的原则上的差异以及所属政党的名称差异而站在对立面的老朋友，终于握手言和，在这场演说之后，他们第一次发现不同的仅仅是观点而已，他们的目标是一致的，那就是追求同一个国家的福祉。”注

在乔恩·米查姆（Jon Meacham）为杰斐逊撰写的个人传记中有这样的一句话：“杰斐逊用汉密尔顿流派的手段来达成杰斐逊流派的目的，这么说一点儿也不夸张。”注即便是如此清晰的结论，也不足以说明杰斐逊的思维发生了多么重大的改变：杰斐逊原是一个非常坚持严格遵守1788年宪法授权的人，而在他成为总统之后，他更多地展现出的是惊人的实用主义和机会主义精神，我们很难把他的行为和汉密尔顿可能采取的行为区分开来。1803年路易斯安那购地案就能够充分证明杰斐逊的观点发生了改变。法国皇帝拿破仑曾试图在北美大陆建立一个法国控制的帝国。1800年，作为实现帝国梦的重要措施之一，他从西班牙手中夺取了路易斯安那，但很快拿破仑就放弃了他的帝国梦，因为法国在圣多曼格岛遭遇了民众暴动，这证实了当宗主国远离殖民地时，非常难以对殖民地加以有效控制。与此同时，英国有强烈的决心来捍卫自己的领地，这导致法国的扩张成本激增。最后，拿破仑决定以1500万美元（相当于每英亩3美分）的价格将路易斯安那出售给美国。同时期的联邦主义者都强烈反对这项购地案，因为他们认为兼并任何领土都是违犯宪法的，但杰斐逊仍然顶住压力，充分利用了这个千载难逢的机遇。在这项购地案开始时，有一些反对者提出最多只能收购新奥尔良港及其附近的海岸沿线地区，但杰斐逊否决了他们的提案。在完全没有宪法修正案支持的情况下，他强力推进了购地案的完成。当他意识到美国实际上并没有足够的资金来完成购地时，他转向于依赖汉密尔顿一手打造起来的美国国家信用，向其他国家借贷来筹措资金。可以说，这个时候的杰斐逊已经与1791年时任华盛顿政府国务卿的杰斐逊不可同日而语了，当年，华盛顿曾询问杰斐逊成立一家中央银行是否符合宪法规定，当时杰斐逊的答复是，只要宪法没

有特别规定过的权力都应该保留在各州政府，不能归拢到联邦政府。“边界之外迈出了这样的一步，意味着绕过了国会所能行使的权力，就等同于为联邦政府延揽无上的权力打开了方便之门，联邦政府不再受制于任何约束。”

路易斯安那购地案可以称得上任何一届美国总统所采取的行动中对国家发展最重要的创举。这项举措大幅增加了美国的领土面积，为这个国家增添了肥沃的耕地和丰富的矿产，这在之后的刘易斯与克拉克远征（1804年5月—1806年9月）过程中得以证实。这项购地案同样刺激了美国商业力量的成长，杰斐逊以前曾惧怕商业的发展，但就任总统之后，他开始鼓励商业的发展。由于他大胆扩张美国领土，并提倡创新，他收获了应得的政治回报。在谋求第二任总统任期的选举中，他以162票对14票的优势战胜了查尔斯·科茨沃思·平克尼（Charles Cotesworth Pinckney）。在他的带动下，两位与他走得最近的同盟者（詹姆斯·麦迪逊和詹姆斯·门罗）成了他之后相继执掌白宫大权的总统。

詹姆斯·麦迪逊做了一个不明智的决策，就是在第一银行特许经营协议于1811年到期之后没有续签。很快，社会现实逼迫他不得不重新思考自己的决策是否正确。美国第二次独立战争于1812年爆发，这场战争共耗费了1.58亿美元，而当时的美国几乎没有任何手段增加财政收入。当时美国政府禁运来自英国的进口商品，这等于切断了国家最重要的财政来源——关税，同时也导致国内的经济活力衰减。国会拒绝在国内加税。联邦政府最初以近乎绝望的手段从其他国家大举借款，以提供战争所需的资金。1814年，美国政府开始出现实际违约，士兵拿不到军饷，武器制造商收不到货款。1816年，麦迪逊终于向现实低头，他创设了美国第二银行，该银行的特许经营期为20年。可以说，长眠地下的汉密尔顿取得了完胜。

把农业化发展前景和工业化发展前景成功融合在一起的关键人物是安德鲁·杰克逊。杰克逊是一个不受人待见的人：他经常喝醉酒之后打架，还是一个能把牛皮吹上天的人，他采取的一些措施既对印第安人产生了伤害，也严重地打击了英国人。他既没有出生在汉密尔顿那种以城镇化商业为特色的资本主义世界里，也没有出生在杰斐逊那种以奴隶制种植园为特色的贵族阶级社会里，而是诞生于苏格兰－爱尔兰开拓者文化中：他的父母来自田纳西州，而他自己出生在南卡罗来纳州。

安德鲁·杰克逊可以称得上当时美国正在成长中的一股社会力量——大众民主思潮的代言人。1824年，在总统竞选中，他输给了美国最后一位代表贵族阶级统治思想的代表人物约翰·昆西·亚当斯，这位总统继承了其父约翰·亚当斯的观念，他们认为民主社会存活下来的唯一理由就是要用各种限制性的手段来约束民主思潮可以发挥作用的范围。亚当斯胜出的原因是这项选举的最终决定权被扔到了国会的手中，在这一点上，许多愤怒的评论家一直穷追猛打，亚当斯在白宫执掌权力的几年过得并不幸福。4年之后，杰克逊由于获得了大众的支持，以压倒性的优势在大选中胜出。由于美国新设立的各个州的商业特许经营权受到的限制更少，所以杰斐逊在这些州获得了更多的竞选支持。机械技术工人、商人和艺术家都对杰克逊给予了极其热情的支持，其中一些人长途跋涉到华盛顿特区去庆祝他当选总统。

杰克逊所倡导的民主思潮与另一种社会力量紧密地结合在一起：对特权和社会约束的敌对态度。杰克逊喜欢把自己视作反抗特权的代表人物，这种反抗特权的社会运动可以追溯到英国的《大宪章》，在16世纪的宗教改革、17世纪的英国资产阶级革命和18世纪的美国革命中也长期存在。在每一次社会运动中，民众都从那些想要把社会权力留给少数人的特权阶级手中夺回一部分本来就属于大众的权力。杰克逊特别反对需要由政府特许授权才能建立企业这种“人为的区分”。

与此同时，杰克逊在任期间，把大众民主思潮和财政保守主义思潮结合在了一起，这是一种非常罕见的社会现象。他在任期间，连续三年实现联邦政府财政赤字为零，他大力提倡强健的货币政策和金本位制。正因如此，他在有关美国经济发展的社会大辩论中引入了一个强有力的新元素——自由放任的民粹主义。

南北对峙

在建国后的头70年里，美国实际上被划分成了两个截然不同的经济体——北方的资本主义经济体和南方的奴隶制经济体。新英格兰地区遍布由水力驱动的纺织作坊，南方地区主要是由奴隶驱动的种植园。这种区分随着时间的推移变得更为明显，北方各州的投资主要用于购买新的生产机械，南方各州的投资主要用于购买更多的奴隶。

北方各州是美国人创新精神的诞生地，这种精神指的是以解决问题为目标，同时不断开展创新的精神。马克·吐温在他1889年出版的著作《亚瑟王朝里的美国人》（*A Connecticut Yankee in King Arthur's Court*）中用汉克·摩根（Hank Morgan）这个人物勾勒出了这种精神的轮廓。

我是个美国人……土得不能再土的美国佬——我很现实，或许你可以说我毫无情趣，换句话说，我不懂得什么是诗情画意。我的父亲是一名铁匠，我的叔叔是给马看病的兽医。我继承了他们的手艺，两种活儿都会干，然后我去了那些伟大的兵工厂，开始学习真正的技术。能学的我都学了，我学会了所有东西的制作方法：手枪、加农炮、锅炉、引擎，任何能够节省劳动力的机械我都学了。只要有人想要的东西我都能造出来，如果还没有什么新式的方法能够很快地造出这种东西，我会自己想新的办法。

1790—1860年，美国所有获得专利的重要发明中有93%诞生在使用自由劳动力的州，其中将近一半诞生在新英格兰地区。美国人把他们

的创新精神用到了每一种他们碰到的事物身上。弗雷德里克·图德（Frederic Tudor）发现，可以把产自新英格兰地区的冰块出口到热带国家，并从中获利。纳撒尼尔·韦思（Nathaniel Wyeth）在此基础之上提出可以用本地木材厂里产出的木屑来包装冰块。[注]阿里亚尔·布拉格（Arial Bragg）是一个来自马萨诸塞州乡村地区的制鞋学徒工，他向人们证实了鞋子是可以以成品形式出售的，而不用量脚定制，从而颠覆了他自己所从事的行业。[注]一名来自英国的访问者曾评论说：“看上去似乎每个工人都在不断发明新的工具来帮助他们开展工作，不论是工人还是雇主都有强烈的意愿成为某项新的社会进步的‘代言人’。”[注]一名来自阿根廷的访问者说得最好：每个美国人都是一个“行走的作坊”。[注]

亚伯拉罕·林肯的主业是律师，但他可以称得上这种“行走的作坊”的最佳代言人。每次在街上看到新的机械，他总要停下来了解这种机械的工作原理，其中包括钟表、公共汽车和明轮等，他的律师事务所合伙人说，这些东西从来都逃不掉林肯的“观察和分析”。当林肯还在美国国会出任议员时，他发明了一种“能够在浅滩使船只漂浮起来的装置”，这种装置其实就是在船只的吃水线以下安装可以充气的箱体，使船只能够在比较浅的水域增加浮力（人们现在还可以在美国国家历史博物馆看到林肯这项发明的一个木质模型）。1859年，他还曾提出要将自己发明的一种“蒸汽犁”商业化，但很快他发现自己手头有更紧要的事情要做，无奈放弃了这项发明。

19世纪上半叶，美国人的这种创新精神绝大部分被用于纺织产业的发展，而非用于充气箱或者蒸汽犁的开发。北方各州的纺织生产者把自己所处的区域发展成了纺织产业的核心地带，他们主要采取了两种手段：一种手段是开展商业间谍活动，从英国偷取动力织布机的样式图；另一种手段则是不断用从事商业活动的勇气鼓励自己。1790年，阿尔米（Almy）和布朗（Brown）在罗得岛州波塔基特市建成了一家纺织工厂，其所使用的纺织机的样式是一位英国移民塞缪尔·斯莱

特（Samuel Slater）凭记忆抄袭英国的，所以英国人也把这个人称为“叛国贼斯莱特”（英国政府禁止移民将新式织布机的样式图带到美国，甚至会检查旅客的行李，但是这也防不住像斯莱特这种有特殊记忆天赋的人）。1815年，波士顿制造公司的弗朗西斯·卡伯特·洛厄尔在马萨诸塞州沃尔瑟姆市新建了一家工厂，雇用了300多名工人，而这家工厂的范本就是他自己从英国兰开夏郡偷学来的。波士顿制造公司运营得相当成功，1817年10月，其向股东支付的利润率高达17%，并于1818年迅速投资开设了新的工厂。

动力织布机的出现使生产企业可以在同一场地就把纱线织成布料，而不用把纱线送到专门的纺纱厂去加工，很快就使布料的生产成本下降了一半。这项新技术迅速在新英格兰地区传播开来：到1820年，有86家企业用上了1667台动力织布机，这迫使费城和罗得岛的传统纺纱厂退出历史舞台。[注]1817年，全美境内的棉布生产总量为400万码[注]，20年之后，这个生产量得到了大幅提升，达到3.08亿码。[注]

除了从英国学习新的建设工厂的方法外，美国人还开创了一种全新的生产方式——欧洲人称之为“美式生产系统”，用更直白的话来说就是可互换部件式生产系统。1798年，伊莱·惠特尼接到美国政府的一份天量订单，他需要为美国政府生产1万支滑膛枪。当他清楚地认识到自己不可能按照时限完成生产任务时，他想出了用可互换部件批量生产滑膛枪的方法。这并不是他的原创（早在18世纪80年代，法国人就提出了用可互换部件生产滑膛枪的方法），只不过是美国人把这种方法提升到了更高的层次。在法国，可互换部件是由具备高等技术的工人手工制作的。在美国有专门为生产可互换部件而设计的机器，在工人和机器的共同劳动下不断生产出可互换部件。法国人的方式只是为了让手工制作效率高一些，而美国人的生产系统则是用全新的发明来替代手工劳动——他们需要的不是美丽的外观，而是物件的实用性，他们追求的是普通人也可以制造的便利性，而不是少数熟练技术工人专有的技术。塞缪尔·科尔特（Samuel Colt）发明了六发式左轮

手枪，继惠特尼之后，他也接到了来自政府的大量订单，1855年和1856年之交的冬天，他在康涅狄格州哈特福德市建设的一家巨型工厂雇用了1000多名工人。美国政府也在马萨诸塞州斯普林菲尔德市和弗吉尼亚州哈珀斯费里镇建设了由政府自己运作的大型兵工厂。

军需生产推动了批量生产革命，因为军队在购买武器时需要大量一模一样的部件，并且在花钱的时候不会担心自己破产。这种生产方式的革命迅速传播到了民用生产领域。弗朗西斯·普拉特（Francis Pratt）和阿莫斯·惠特尼（Amos Whitney）都曾在科尔特的兵工厂里工作，他们以批量生产的方式向社会推出机械工具。伊莱·特里（Eli Terry）则以批量生产的方式向社会推出便宜的钟表，使一个繁忙国度的人民能够很方便地辨识时间。㊟

伴随美国向中西部地区开拓国土的浪潮，美国人就像改革工业化生产一样，为农业生产带来了革命性的进步。数千年来，农民用镰刀收割作物，累弯了腰。多亏麦考密克发明的机械化收割机，他们现在可以坐在收割机上，一天收割10英亩土地上的作物。这个收割机只不过是众多发明中的冰山一角：19世纪50年代，美国专利局记载了659种与农业生产相关的发明，其中包括犁耙、打谷机、调速器、玉米剥皮机、黄油机、蜂箱等。㊟农民也渴求新的知识。各州农民都组织大型的展会，用于展示各种值得获奖的牲畜和新生产机械。他们还自发形成了各种各样的农业协会来维护自己的利益，并宣传“最佳生产方式”：到1858年，全美有912个农业协会，其中有137个总部设在北方各州。㊟托马斯·格林·费森登（Thomas Green Fessenden）于1834年出版的《农民与乡村经济学家大全》（*The Complete Farmers and Rural Economist*）成了最畅销的书。地方企业家创办了各种报纸和杂志，比如1839年创刊的《西部农民》（*Western Farmers*）和1841年创刊的《原野上的农民》（*Prairie Farmer*）。霍勒斯·格里利（Horace Greeley）创办的《纽约论坛报》（*New York Tribune*）上通篇都是关于畜牧业和土壤保持的专业文章，许多文章被《克利夫兰

诚报》（*Cleveland Plain Dealer*）和《芝加哥论坛报》（*Chicago Tribune*）等地方报纸转载。1860年，全美有60种专门针对农业生产的期刊，发行总量超过30万册。注

同一时期，北方各州为美国打下了现代化商业社会发展所需的硬件设施基础。1836年，美国第二银行特许经营条例被废止，全美出现了不同程度的金融乱象，新英格兰地区得益于波士顿萨福克银行的庇护而免受其害，这家银行实际上扮演了区域中央银行的角色。在霍勒斯·曼（Horace Mann）的领导下，马萨诸塞州教育委员会创建了一套现代化的教育体制：他们创办了教师培训学院，创建了标准化分级制课程大纲，建起了不同层级的乡村学校，以及针对年龄相对偏大的学生的中学。曼在1848年曾写道：学校教育“是开发和提升国家资源的主要手段。它比任何一个政治经济学家在书里写过的方式都更能行之有效地创造和有效利用我们国家的社会财富”。注

北方各州把全部身家都投入了工业化生产，南方各州则成长为棉花出产地。1793年，伊莱·惠特尼结束了在耶鲁大学的学习，回到了萨凡纳，在那里他发明了轧棉机。正如前文所述，这项发明使棉籽和棉絮的剥离效率提高至原来的25倍。这标志着美国历史出现了一次重大转折。在惠特尼的发明问世之前，大多数南方种植园主要生产烟草、甘蔗、大米和能够制作靛蓝染料的作物。棉花在当时是一种奢侈品：高质量长绒棉只能在佐治亚州和南卡罗来纳州海岸线远处的海岛上生长，海岸沿线的内陆地区都找不到这样的棉花（直到今天，人们仍然用海岛棉来指代高端奢侈棉制品）。惠特尼的发明意味着原本比长绒棉更难收割的内陆棉（因为内陆棉的棉絮紧紧包裹着棉籽）可以在南方各州的广大地区种植，并且为当地带来经济收入。1793年，也就是轧棉机刚刚发明的那年，南方各州的棉花总产量仅为500万磅，10年之后达到了6300万磅。

轧棉机促生了美国最伟大的出口产业：截至1820年，棉花出口占到美国出口总量的一半，美国南方各州成了以出口为主的地区，南方农场主成了自由贸易最坚定的支持者。事实证明，美国南方各州具备大规模种植这种作物的优良条件，这里的降雨量和降雨区域分布适合棉花生长，光照天数和霜冻天数也比较适合棉花生长，特别是密西西比河三角洲为这里带来了泥沙配比最合适的土壤。㊟农业生产者很快就开始进一步提高棉花的质量：1806年，一位来自纳奇兹的农场主沃尔特·比尔林（Walter Burling）从墨西哥带回一种新的棉花种子，这种棉花的棉铃体积更大，更易采摘，棉絮的质量也更好。㊟棉花种植者很快就开始出版各种专业期刊，比如《美国棉花种植者》（*American Cotton Planter*），他们还创建了农业生产学院，专门教人们如何更好地种植棉花。

棉花种植者还可以依赖《美国棉花种植者》杂志所称的“全世界最廉价且数量最多的劳动力”。㊟截至1860年，美国境内450万非洲裔人口中有400万仍然是奴隶，并且都是南方农场主的私人财产。如果棉花产业没有进步如此之大，那么或许奴隶制会随着美国社会的进步而自然消亡，因为废奴主义者一直在批评这种野蛮的制度，自由主义阵营的人也宣称自由劳动力比受胁迫的劳动力效率更高。1807年，美国国会通过了《禁止进口奴隶法案》，托马斯·杰斐逊虽然是奴隶主，但是他也签署了这份法案。1833—1834年，受英国在全国范围内废除奴隶贸易的影响，废奴主义思潮在美国再次盛行起来，但是轧棉机的出现使这个古老的邪恶行径得以在南方各州苟延残喘。我们现在再也无法证实，如果轧棉机没有出现，美国的奴隶制是否会像英国那样被和平地废除。奴隶制与棉花生产是同步发展的，正如斯文·贝克特（Sven Beckert）证明的那样：以南卡罗来纳州4个典型内陆城镇的奴隶人口占总人口的比例为例，1790年为18.4%，1820年增至39.5%，1860年增至61.1%。

奴隶制是南方各州提升生产力的核心因素：1790—1800年，奴隶的人均棉花产量每年提升34%，1800—1806年则每年提升11%。虽然这种增速最终被证实是不可持续的，但从1806年到内战爆发的前夜，棉花生产率仍然以每年3.3%的增长率不断提高。奴隶主在购买奴隶方面投入的资金越来越多：到1861年，南方各州总资产中将近有一半都体现为“黑人的价值”。一个来自北方的美国人在19世纪30年代造访“棉花王国”时曾评论说：“他们出售棉花的目的是购买黑人——生产更多的棉花就是为了买更多的黑人。这种行为无休无止。这是南方这些彻头彻尾的棉花种植者开展生产经营的目标和发展方向。他们的灵魂已经完全被这种欲望支配。很明显这是他们‘生存、行动和存在的唯一原则’。”[注]随着棉花种植业的扩张，美国黑人的空间分布也发生了变化。黑人（包括被绑架和囚禁的自由人）都被人强制从北方运到了南方，从南方各州中偏北部的区域运到了更偏南部的区域。原本从事家务劳动的奴隶也被派到田地里劳作。这就是当时这种体制的残酷效率，并且南方各州的奴隶人口供不应求：在新奥尔良的奴隶市场上，一名成年男性奴隶的价格从1800年的520美元增至内战爆发前夜的1800美元（见图2－1）。南方的报纸开始讨论社会上出现了“黑人热潮”。

新技术（轧棉机）的出现和奴隶劳动力的可转移性，意味着棉花种植业可以以相当便利的方式传播到美国的新领地：1850年，67%的美国本土产棉花都来自新领地，这些区域在惠特尼发明轧棉机的年代还不是美国的国土。[注]棉花的出口总量也呈指数级增长。1820年，美国共出口25万捆棉花，价值2200万美元。1840年，共出口150万捆，价值6400万美元。1860年，也就是在内战爆发之前，出口总量达到了350万捆，价值1.92亿美元。与此同时，棉花原材料的价格大幅下跌，1799-1845年，棉花原材料的价格下跌了86%，这折射出生产成本的巨幅降低。美国真的可以称得上棉花种植业的超级力量。1801年，其棉花产量只占全球棉花产量的9%，根据1862年发布的一份研究报告的测算，

当年美国棉花产量已经占全球棉花产量的3/4。根据同一份报告，全球范围内有2000万人口从事棉花种植——或者说，在活着的人中，每65个人中就有1个人涉足棉花生产。注可以说，美国为这个庞大的产业提供了充足的人力。

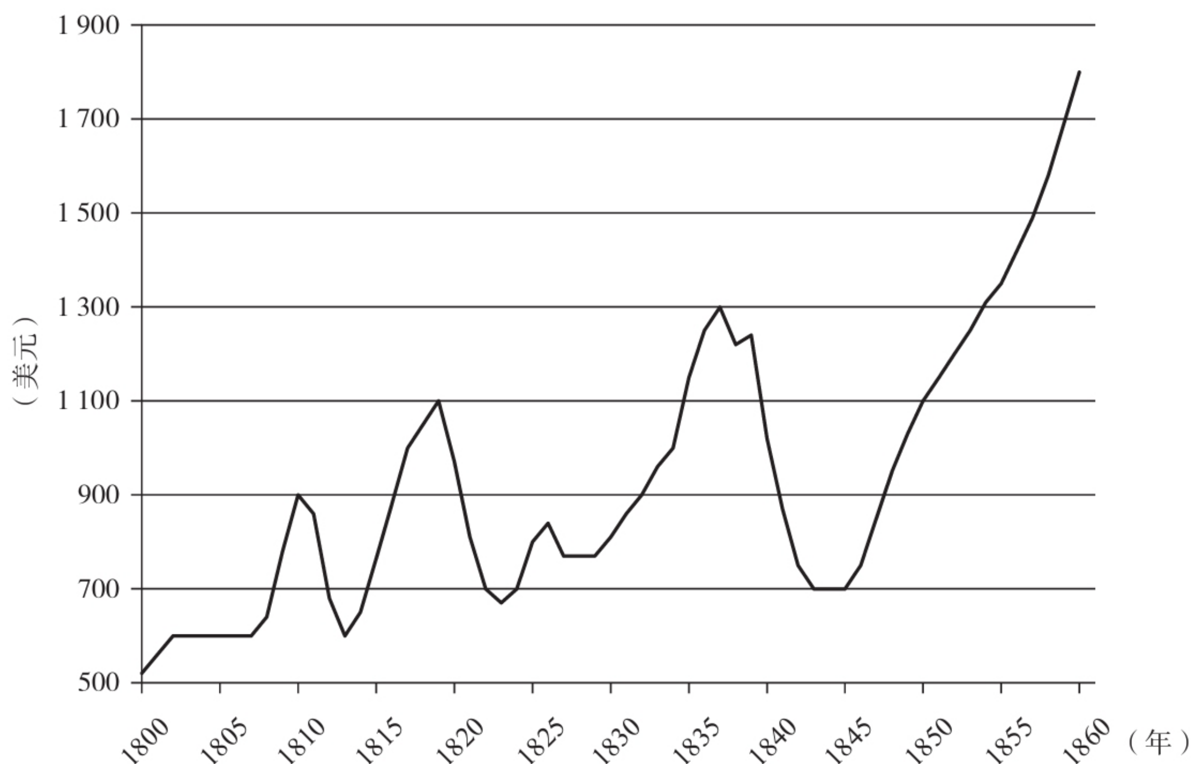


图2-1 新奥尔良优选农田劳动力的平均价格（1800—1860年）

棉花种植业的增长速度奇快无比，但这种高速增长的背后是令人无法想象的残酷现实。奴隶制导致数百万美国人丧失基本人权，而造成他们这种社会状态的唯一因素就是肤色。不服从命令或者不具备生产力的奴隶经常遭到殴打，逃跑的奴隶会被追捕和拷打，女性奴隶遭到强奸和虐待。随着这一个世纪缓慢的前行，“挥舞皮鞭的农场主”为了从自己的人力财产中压榨出最大化的劳动产出，发明出更多更残暴、更复杂的迫使奴隶工作的手段。

奴隶主以分组的形式令奴隶尽可能地像机器一样工作，也就是说，同一组的奴隶以同样的速度执行同样的任务，从凌晨一直干到傍

晚。奴隶主根据奴隶的体能强弱将他们分为三组：第一组或者说能力最强的一组，通常都是身体最强健的奴隶；第二组是青少年和老年奴隶；第三组是体力明显低下的奴隶。举例来说，在种植棉花的时节，麦克达菲种植园的第一组奴隶负责以每隔7~10英寸的距离挖一个小洞，第二组奴隶负责播种，第三组奴隶负责用浮土覆盖种子。注约翰·布朗（John Brown）是一名成功出逃的奴隶，他说全球市场上的棉花价格与迪克西（俗语，泛指美国南方各州）的奴隶受强迫程度存在必然联系。“当英国市场的棉花价格上涨时，可怜的奴隶立刻就能感受到其带来的负面影响，因为奴隶主会逼迫得更紧，他们的皮鞭会一直不断抽打着奴隶。”注

尽管生活在一个更为落后的经济体制中，生活在美国南方各州的白人仍然以胁迫的方式推动生产，享受着与北方各州白人差不多相同的人均收入，并且南方各州精英阶级的财产规模不亚于美国其他地区的有钱人：（以当前的货币购买力计算，）1860年，美国境内7500名个人资产超过330万美元的富人中，有4500人生活在南方各州。注1860年，美国境内奴隶人口的总价值在27亿~37亿美元之间，比美国的铁路和制造业的资产还要多。奴隶的价值在弗吉尼亚州占到应税资产总额的37.4%，在密西西比州更高达61%（见表2－1）。

通常来说，大多数奴隶主一般每家只有10名左右的奴隶，但有339个精英家族每家拥有250名甚至更多的奴隶。密西西比河三角洲最大的农场主斯蒂芬·邓肯（Stephen Duncan）拥有1036名奴隶。注农场主可以称得上美国内战爆发之前全美范围内消费力最强的人群：他们建设了雄伟的个人居所，豢养着成群结队的奴仆，常以非常奢华的方式举办各种宴会和娱乐活动，生活方式和英国贵族不相上下。注

表2－1 联盟时期各州应税资产总额（1861年）

单位：千联盟元（联盟元等同美元）

	已评估的应税资产总额	已评估的奴隶价值	奴隶价值占比（%）
总计	4 632 161	2 142 635	46.3
亚拉巴马州	484 966	261 284	52.8
阿肯色州	138 442	65 438	47.3
佛罗里达州	67 752	38 285	56.5
佐治亚州	633 322	280 477	44.3
路易斯安那州	480 597	187 312	39.0
密西西比州	471 677	287 765	61.0
北卡罗来纳州	343 125	197 026	57.4
南卡罗来纳州	440 034	244 311	55.5
田纳西州	485 339	172 267	35.5
得克萨斯州	282 077	110 974	39.3
弗吉尼亚州	794 830	297 496	37.4

美国南方人并不是唯一从奴隶制中获益的人：当时的全球棉花种植业是一条从密西西比河三角洲延伸到美国各家主要银行，再延伸到欧洲的纺纱厂和各大主要股票交易市场的完整的产业链，美国南方各州与这条产业链可谓紧密地结合在一起。注总部设在纽约市的几家知名银行都从棉花贸易中获取巨额利润。布朗兄弟公司为棉花种植者提供了金融和物流服务，他们既向棉花的种植和收割提供资金支持，也用自己名下的船只将棉花运输到利物浦。雷曼家族的几位兄弟亨利（Henry）、伊曼纽尔（Emanuel）和迈耶（Mayer）最早是作为亚拉巴马州的棉花代理人起家的。迈耶随后把公司的业务转向纽约，开办了第一家纽约棉花交易所，在美国内战期间，他支持了南方各州的势力，并且自己也拥有7名奴隶。奴隶制的幽灵甚至还纠缠着当时尚未存在的金融品牌：在回顾自己的历史收购案之后，大通银行惊讶地发

现，自己曾经收购的路易斯安那州市民银行和新奥尔良运河银行都曾以奴隶为抵押品向农场主放贷，涉及的奴隶总数超过13000人。注

奴隶主的财富不仅建立在奴隶的悲惨生活之上，而且建立在一个完全落后于时代的经济体制之上。奴隶主不会有任何动力去参与全美劳动力市场的建设，因为他们手头已经有充足的受控制的劳动力。他们也不会有任何动力去开发建设新的城市或者任何形式的人口集散中心：他们的财富完全依赖分布比较零散的种植园。他们最没有动力去做的事就是投资教育，因为他们并不希望奴隶获取任何超越体力劳动所需的知识。

实力悬殊的内战

工业化美国和农业化美国到底哪一个能够在内战中胜出？这似乎是一个毫无悬念的问题。威廉·特库姆塞·谢尔曼将军在1860年年底曾向他在南方的一个熟人发出一封预言性的警告信。

*北方各州有能力开发蒸汽机、机动车和铁道机车，而你们连一尺布或者一双鞋都造不出来。你们将和这个地球上拥有最强大的军力、最先进的机械和最强意志力的人展开战斗——敌人已经站在了你们的家门口。你们注定失败。你们做好准备的只有精神和决心。在其他所有方面，你们都完全没有做好准备。*注

北方各州的财产占全美总财产的70%，北方各州的银行资产占全美银行资产的80%。北方的三个州（马萨诸塞州、纽约州和宾夕法尼亚州）的制造业资产占全美制造业资产的53%，其制造业产出占全美制造业产出的54%，这是19世纪50年代全美制造业普查数据得出的结果。注北方各州投资发明节约劳动力的各种装备，包括农业和制造业装备。南方各州则投资购买更多的奴隶。北方各州从事农业生产的人口占当地人口总数的比例从80%逐步下跌至40%，而在同一历史时期，南

方各州从事农业生产的人口比例一直维持在80%左右。[注]北方各州同样对人力资源的发展投入了巨大的精力：新英格兰地区可以称得上当时全球受教育人口占比最高的地方（新英格兰各州95%的人口具备读写能力，5~19岁的人口中有75%的人正在接受学校教育），北方各州剩余人口的知识水平也不会落后太多。这也从一个方面解释了为什么1815—1860年有400万欧洲人移民美国，而其中7/8的人都选择前往北方各州。

南方各州可以征调的兵力大概仅相当于北方各州兵力的一半，并且南方各州在经济上非常危险，它们只能依赖各种经济作物（特别是棉花）带来的收入，这些作物都要通过出口才能创造收益：北方各州只需要封锁地面的边境，阻挠港口运输，整个南方经济都会陷入困顿。图2－2对比了1800年以后合众国（北方）各州与联盟国（南方）各州之间的人均GDP和双方在全美GDP的占比。从中不难看出，合众国各州经济远远领先于联盟国各州经济，内战结束之后，南方花了很长的时间才追赶上北方。

尽管实力悬殊，但北方赢得并不轻松。北方各州的战争装备起初并未发挥其全部潜能，直到战争进行三年之后才逐渐显现出优势。南方各州虽然生产力不敌北方各州，但南方的部队也不是一群散兵游勇。南方各州身居当时全球化程度最高的棉花种植业的核心地带。除此之外，正如朝鲜向我们证实的那样，我们不能简单地用经济力量来衡量一个地方的军事力量。南方的精英阶级与生俱来就是崇尚武力的社会群体，他们都是在马背上成长起来的人，非常重视“荣誉”。在部队中拥有高等军衔的南方人比北方人多，内战之前，《全美名人传记辞典》（*Dictionary of National Biography*）收录的值得被重视的美国士兵名录中，南方人的占比相当于北方人的两倍，而这个时代南方的人口总数其实是少于北方的。[注]



图2－2 实际人均GDP（1800—2015年）

注：“合众国各州”指的是美国内战爆发时发起成立美利坚合众国的各州，以及内战结束之后逐步并入美利坚合众国的各州。

如果当时南方各州用应对战争的精明手段来管理自己的经济事务的话，它们或许可以在这场战争中坚持更久。当时的美利坚联盟国财政部在发行战争债券方面曾一度取得成功。1863年年初，美利坚联盟国财政部在阿姆斯特丹市场上发行了以棉花而非黄金为支撑的债券，这些债券以承销债券的法国公司命名，称为“厄兰格债券”。在南方各州已经明显失利的局面下，这些债券仍然在很长一段时间内保持了其价值，主要是因为债券的投资者认为，可以凭借债券购买棉花，从而对冲战争带来的风险。注尽管如此，从总体上来看，南方各州在财政政策和货币政策上都是一团糟。通过税收筹措战争资金的举措可谓收效甚微：南方各州当时的财政收入约为23亿美元，而其中进出口关

税和对大宗商品征收的“临时战争税”仅占6%。北方各州和南方各州都印发法定货币来支付将士的军饷，以及用于购买军备。北方各州在这方面比南方各州更加节制。北方各州印发的“绿背”（因颜色而得名）货币在战争结束之后仍然保持了其票面价值70%的购买力。联盟国各州的货币则很快失去了价值，导致军队没有能力购买足够的战争装备，并且引发了通货膨胀率高达9000%的超级通货膨胀（见图2-3）。联盟国各州最终于1864年停止发行法定货币，这在一定程度上减缓了通货膨胀率的增长速度。战争结束之后，可以说南方的货币并不是大幅贬值，而是变得一文不值，南方人甚至需要通过以物易物才能进行交易。

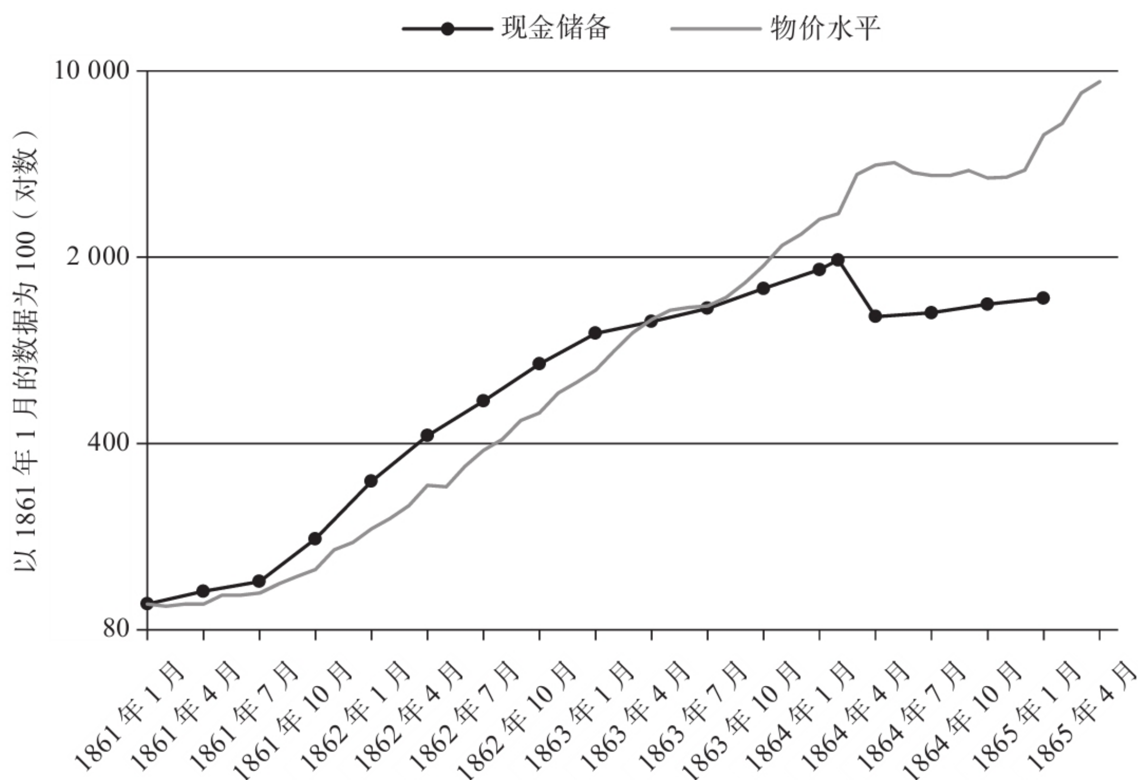


图2-3 美利坚联盟国的现金储备及物价水平（1861年1月—1865年4月）

作为工业化时代的第一场重大军事冲突，美国内战给战争双方都造成了巨大的人力和财力损失：根据最近发布的测算报告，内战期间死亡人口为65万~85万，这相当于之后发生的各种战争中死亡的美国人

口的总和，如果按照人口增速调整的话，用当前的人口基数来算，相当于死亡了500万人。[注]有近50万人在战争中伤残。死亡的还不仅仅是人类：战前美国每1000人拥有749头牛，到1870年降至每1000人仅拥有509头牛，这主要是由于南方各州大量屠宰了这些牲口。[注]（用1860年的美元购买力计算，）这场战争大概耗费了66亿美元，相当于战争爆发前全美GDP的150%，用这些钱完全可以为全美所有的奴隶赎身。

南方各州不可避免地付出了最惨痛的代价。内战期间，南方达到从军年龄的成年男性中13%的人战死，相当于自由州或自由领地死亡成年男性人数的两倍。有更多的人因伤致残：1866年，也就是内战结束后的第一年，密西西比州20%的财政收入用于为伤残军人安装义肢。[注]奴隶解放直接导致奴隶主损失了20亿美元的资产。同时，在过去多年里，奴隶主为了达到棉花产量最大化而不断改进和完善分组生产系统，由于奴隶获得自由，这种系统再也无法投入使用。美国的出口收入主要来自南方各州，1860年出口收入占GDP的7%，到1865年已经降至不足2%。[注]南方各州甚至失去了一项隐性的重要社会资源，那就是其政治影响力。内战结束后的半个世纪里，没有任何一位众议院议长或参议院多数党领袖是来自南方的。

从某些方面来说，美国内战加剧了代表进步和代表落后的两个经济体之间的分化。在战争的推动下，北方的经济变得更具活力。国会议员约翰·谢尔曼（John Sherman）给自己的弟弟威廉·特库姆塞·谢尔曼写了一封信，用近乎夸耀的口吻说："这场战争结束之后，北方各州的资源几乎没有遭受重大损失，这一事实证明并且抬升了领军资本主义国家的社会理念，这比以前任何的社会运动都更好地证明了资本主义者倡导的社会形态。现在，资本家谈生意都不再以千为单位，而是非常自信地以百万为单位。"相比之下，南方陷入了困顿：1870年，南方各州的总产出仅相当于1860年水平的2/3，直到1890年，

南方各州的人均收入才回到战前水平。(注)美国在内战的爆发和结束两个时间点上曾进行过社会经济普查，分别是在1860年和1870年，这两次经济普查的数据揭示了南方农业经济遭受了多么重大的损失（见表2－2）。农场价值下跌了42%，已耕种土地面积减少了13%，“劳动力储备”减少了42%，拥有100英亩以上已开垦土地的农场数量减少了17%，已开垦土地面积少于50英亩的农场的数量增加了一倍多。(注)

表2－2 美利坚联盟国农场和农业产出数据

	1870年价值相当于1860年价值的比例（%）
农场	
数量	148
价值	58
已开垦英亩数	87
劳动力储备	79
农业产出	
棉花	56
烟草	36
小麦	77
玉米	66
爱尔兰土豆	84
番薯	47
水稻	39
燕麦	111

南方农业经济崩溃的原因比较简单，也容易理解：原本在奴隶制下受奴隶主驱赶而被迫劳动的人，现在有自由决定自己付出多少劳动。根据罗杰·兰塞姆（Roger Ransom）和理查德·萨奇（Richard Sutch）的测算，由原本的奴隶劳动力退出劳动生产（包括周末不劳动和彻底停止劳动等情况）造成的损失，相当于28%~37%的黑人劳动力停

止劳动带来的损失。成年男性劳动下降的幅度还相对缓和，约为12.4%，女性劳动则下降了60%，童工劳动的下降比例更大。注

废除奴隶制影响的不仅仅是农业生产力。奴隶制几乎支撑了南方各州经济生活的方方面面。正如布·斯里尼瓦桑（Bhu Srinivasan）指出的那样，大多数农业社会最宝贵的资产是土地。然而，在奴隶制盛行的南方各州，奴隶是比土地更具价值的资产，因为他们是可转移的：你可以购买能够支持一生所需的奴隶劳动力，然后把这些劳动力资产卖给这个区域的其他人，所以，以奴隶为抵押品获取贷款成了筹措资金的常见方式。注举例来说，内战爆发之前，路易斯安那州88%的贷款都是以（至少部分）奴隶为抵押品的。美国宪法第十三修正案彻底禁止了这种行为。与此同时，其他社会融资方式不断减少，融资金额巨幅下降。战争债券变得一文不值，土地价格出现断崖式下跌。注

南方各州还面临着一个他们特有的问题：如何改造一个极其有效但也极其可恶的受迫型劳动力体制？如何把“鞭子先生”换成“现金先生”？以前的400万名奴隶从未使用过现金，没有任何个人财产，也没有人教会他们读书写字，如何把他们转变成按劳取酬的自由劳动力？废除以奴隶为私人财产的旧制度是一项社会创举，但创建一个自由劳动力生产系统是另一项不得不做的重要工作。同时，受到来自埃及和印度等其他主要棉花生产国的竞争压力，南方各州的社会转型变得更为艰难。1870年，美国南方各州的棉花产量仅相当于10年前的56%。

在《黑人解放宣言》发布之后，许多从前的奴隶主用旧瓶装新酒的方式来维持原有的生产方式。他们和已经获得自由的劳动者按年签署合同，规定这些人用自己的劳动来换取“和以前一样的食物和衣物”，这种合同在整个南方都非常常见。在南卡罗来纳州，威廉·通罗（William Tunro）曾试图让自己以前的奴隶签署终身合同，其中有

4个奴隶拒绝了他，一开始他们被驱逐出种植园，最终被追捕并杀害。[注]白人最终使用暴力手段，迫使本已获得自由的黑人又重新回到分组化受迫劳动体制中来。

农场主最终在不经意的情况下发现了处于受迫性劳动力与自由劳动力之间的灰色地带：分成雇农制。在这个新的体制下，从前的奴隶可以使用旧主人的劳动工具来耕种旧主人的土地，用自己所获得的作物中的一部分作为给旧主人的报酬。南方各州的强迫型法律条文、非法的暴力手段，以及令人喘不过气来的债务，使这种体制不断得以强化。大多数作为雇农的人都被锁死在一个债务循环中，这导致他们无法离开土地：他们支付自己所欠下的债款的唯一方式就是提升产量，但随着产量越来越高，产品的价格越来越低，并且用于支撑生活的土地也变得越来越贫瘠。美国内战之后，人口的增速远远快于经济的增速。许多处于贫困状态的白人最终也被卷入这种体制，这进一步加剧了种族关系的恶化。

内战之后出现的一种最残酷的社会现象就是使用受监禁的人作为劳动力。罪犯（其中90%是黑人）被强迫在某个地区最艰苦的行业中从事劳动：铁路、矿山、松节油工厂，当然还有棉花种植园。佐治亚州州政府特许创设了三家私营公司，名字分别是监狱公司一号、监狱公司二号和监狱公司三号。它们的主营业务就是向有劳动力需求的人出租劳动力。史密斯索尼娅农场位于佐治亚州奥格尔索普县，该农场拥有2万英亩土地，需要1000名工人来收割其种植的棉花，农场主詹姆斯·门罗·史密斯（James Monroe Smith）需要大量的监狱劳动力。他专门收购了监狱公司三号25%的股权，以确保自己能获得稳定的监狱劳动力。[注]通常情况下，他都会使用200~300名罪犯，在1895—1896年曾最多同时使用426名罪犯。[注]

罪犯别无选择，只能遵从雇主的命令：不服从命令的代价，要么是遭到鞭打，要么是被剁去四肢，甚至有时会被处决。这一时期罪犯

劳动力的死亡率非常惊人，1880年密西西比州罪犯劳动力的死亡率为11%，1887年路易斯安那州罪犯劳动力的死亡率为14%，1887年密西西比州罪犯劳动力的死亡率为16%。一名曾经使用过出租监狱劳动力的南方商人总结过当时的状况，他用冷酷但实在的话说：“内战之前，黑人是我们的个人资产，如果我们发现一个黑人还不错，可以一直养着他……但是这些罪犯并不是我们的资产，死了一个，大不了再换一个。”[注]

即使在监狱劳动力的帮助下，南方各州的工业化生产也只取得了微弱的进步。[注]19世纪80年代，亚拉巴马州伯明翰市成了该区域最成功的铁制品生产地，主要原因是这个城市离煤矿和铁矿比较近。19世纪90年代，工厂主开始建造蒸汽机驱动的工厂。弗兰克·斯普拉格（Frank Sprague）于1888年在弗吉尼亚州里士满市铺设了美国境内第一条电车轨道，但当地的进步只能说步履蹒跚。在伯明翰只能制造廉价的生铁的时候，北方的制造商已经能够生产钢铁了。许多北方商界领袖都拒绝到南方投资。大北方铁路公司的创建者詹姆斯·J.希尔（James J. Hill）曾宣称：“对于那些去不下雪的地方做生意的提议，我一点儿兴趣都没有。”[注]很大程度上，南方各州的精英阶级仍然试图从农业生产中榨取最大的利益。1874年，来自欧洲的访问者弗雷德里克·拉策尔（Friedrich Ratzel）对南方城市生活与美国其他地方的显著差异表示震惊。

> 南方城市的显著特点是……与北方和西部城市截然不同……这个区域的贸易并没有与任何工业化生产活动联系起来。正因如此，除了当地的商业寡头外，这里没有任何值得一提的工业生产家，没有具备熟练技巧的工人，没有一个充满活力的白人工人阶级。小商贩和手艺人并不能取代工人阶级，他们对于创建社会文明和积累社会财富起不到同等重要的作用。因此，这个社会可以说是不完整的，其社会发展只能说是一个半成品，让人们更多地联想起缺乏工业化生产的农业社会的大型城市。从这个角度来说，新奥尔良、莫比尔、萨凡纳和查尔

斯顿更像是南美洲的哈瓦那和韦拉克鲁斯，与波士顿或者波特兰相去甚远。注

北方各州试图通过蒸汽机为自己带来的领先优势，将争取人民平等权利的思想灌输给南方各州，但南方各州在文化上仍然强势地保持了一种显著的差异。南方各州的白人用非常复杂的方法构建了一种合法的社会种族隔离体制，搭配使用恐吓投票者的卑劣手段。在每一次立法变革中，他们总是比种族融合主义者棋高一着。他们不仅使民主党的本地分支成为抵抗社会进步的工具，而且在民主党内部创建了三K党这样的武装分支。三K党成立于1866年，他们经常用暴力手段对待争取社会进步的黑人和持有自由思想的白人。有梦想的黑人都向相对自由的北方迁徙，外国移民也远离南方各州。1910年，南方各州人口中只有2%的人来自海外，而当时全美海外移民的占比已达14.7%。直到经历了20世纪30年代的罗斯福新政和20世纪80年代的阳光地带经济繁荣之后，南方各州才重新成为美国经济增长的主要动力之一。

尽管美国内战扩大了代表进步的北方与代表落后的南方之间的差距，但它其实解决了一个最重大的分歧，那就是美国未来发展的方向。当时掌控着华盛顿权力的是共和党人，他们对于希望建设一个什么样的美国有清晰的理念——他们想要建设一个伟大的工业化国家，由工厂生产提供动力，由铁路网络连接国土，到处都有学校，会出现伟大的明星城市。内战之后，共和党人开始着手把这个理念变成现实。

从某些方面来说，当时的联邦政府可以说弱得可怜：联邦政府雇员人数很少，并且对于自己是否征税和立法的权力边界也不是很明确，但从一个特定的角度来说，联邦政府非常有力量：感谢多年以来精明的土地并购，联邦政府手上有20亿英亩的土地可供使用，这片土地的面积比所有西欧国家国土面积的总和还大。联邦政府非常精明地用这些土地储备来偿还自己的债务，实现国家基础设施的现代化，并

且把美利坚合众国向西部延展。1862年颁布的《宅地法》规定，任何人只要占据了一片土地，并且耕种这片土地，就能获得由政府授予的160英亩土地的免费使用权（以改善赠礼为前提的政府措施，可以称得上最具美国特色的政府行为）。原本在英国可能要通过家族中几代人的努力才能积累起10~20英亩土地的人，现在只要穿越大西洋，向政府提交一份申请，就可以获得20倍之多的土地。在一战爆发之前，政府根据民众的申请共做出了250万次授予决定。

同一个国家……聚合在资本主义大旗之下

美国历史上曾经多次出现令人感动的时刻，让人感受到整个美国“团结在了一起”，成为一个统一的国家。这其中包括：1869年，利兰·斯坦福在犹他州海角峰用自己的银锤敲下了黄金道钉，把联合太平洋铁路公司和中央太平洋铁路公司连接在一起，标志着把美国广阔的西部领土和传统的东部城镇连接在了一起；1986年，工人们终于完成了第一条横穿美国大陆的跨州高速公路80号州际公路的建设，这条公路从曼哈顿的乔治·华盛顿大桥一直通行到旧金山－欧克兰海湾大桥的最西端。不论哪一次事件，都不如内战结束时南方向北方投降来得重要，这次战争的结束标志着分裂的结束，一个统一的美国最终迎来了向资本主义共和国发展的时代。

---

1. Thomas Jefferson, “Letter to John Jay,” in Jefferson: Writings, ed. Merrill D. Peterson (New York: Library of America, 1984), 818.
2. The framers of the United States Constitution gave the federal government authority to tax, stating that the Congress had the power to “lay and collect taxes, duties, imposts and excises.”
3. Jon Meacham, Thomas Jefferson: The Art of Power (New York: Random House, 2013), 348.
4. Ibid., 349.
5. Ibid., 350.

6. Daniel Walker Howe, What Hath God Wrought: The Transformation of America, 1815–1848(Oxford: Oxford University Press, 2007), 133.
7. Ibid., 535.
8. Ibid., 534.
9. James McPherson, Battle Cry of Freedom (Oxford: Oxford University Press, 1988), 19.
10. Douglas A. Irwin, Clashing over Commerce: A History of U.S. Trade Policy (Chicago:Univer sity of Chicago Press, 2017), 133–34.
11. 1码≈0.9米。——编者注
12. McPherson, Battle Cry of Freedom, 14.
13. Howe, What Hath God Wrought, 533.
14. Walter A. McDougall, Throes of Democracy: The American Civil War Era 1829–1877 (New York: HarperCollins, 2008), 130.
15. Jeremy Atack, Fred Bateman, and William Parker, “The Farm, the Farmer, and the Market,” in The Long Nineteenth Century, vol. 2 of The Cambridge Economic History of the United States, ed. Stanley Engerman and Robert Gallman (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 272.
16. McDougall, Throes of Democracy, 131.
17. McPherson, Battle Cry of Freedom, 21.
18. Sven Beckert, Empire of Cotton: A New History of Global Capitalism (London: Allen Lane,2014), 100.
19. Ibid., 114.
20. Ibid., 108.
21. Robert Wiebe, The Opening of American Society: From the Adoption of the Constitution to the Eve of Disunion (New York: Alfred A. Knopf, 1984), 359.
22. Beckert, Empire of Cotton, 105.
23. Ibid., 243.
24. Jacob Metzer, “Rational Management, Modern Business Practices, and Economies of Scale in Ante-Bellum Southern Plantations,” Explorations in Economic History 12 (April 1975):123–50.
25. Beckert, Empire of Cotton, 110.

26. Kevin Phillips, Wealth and Democracy: A Political History of the American Rich (New York: Broadway Books, 2002), 22.

27. Beckert, Empire of Cotton, 113.

28. Howe, What Hath God Wrought, 60.

29. Beckert, Empire of Cotton, 199–241.

30. Bhu Srinivasan, Americana: A 400-Year History of American Capitalism (New York:Penguin Press, 2017), 129.

31. Stephen B. Oates, ed., The Whirlwind of War: Voices of the Storm, 1861–1865, 46, quoting a December 1860 letter.

32. Jeremy Atack and Fred Bateman, eds., “Manufacturing,” vol. 4 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, ed. Susan B. Carter et al. (New York: Cambridge University Press, 2006), 573.

33. McPherson, Battle Cry of Freedom, 40.

34. Ibid.

35. Roger Ransom, ed., “Confederate States of America,” in Governance and International Rela tions, vol. 5 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 77–78.

36. Michael Barone, Shaping Our Nation: How Surges of Migration Transformed America and Its Politics (New York: Crown Forum, 2013), 154.

37. Richard White, Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America (New York: W. W. Norton, 2011), 467.

38. Richard White, The Republic for Which It Stands: The United States During Reconstruction and the Gilded Age, 1865–1896 (New York: Oxford University Press, 2017), 28.

39. Irwin, Clashing over Commerce, 211.

40. Stanley Engerman, “Slavery and Its Consequences for the South,” in The Long Nineteenth Cen tury, vol. 2 of The Cambridge Economic History of the United States, 356.

41. Ransom, ed., “Confederate States of America,” in Governance and International Relations,vol. 5 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 776.

42. Roger Ransom and Richard Sutch, One Kind of Freedom: The Economic Consequences of Emancipation (Cambridge: Cambridge University Press, 1977); Susan Carter, ed., “Labor,” in Work and Welfare, vol. 2 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition,20.

43. Srinivasan, Americana, 127.

44. White, The Republic for Which It Stands, 220.

45. Ibid., 47–48.

46. Beckert, Empire of Cotton, 113.

47. E. Merton Coulter, James Monroe Smith, Planter: Before Death and After (Athens:University of Georgia Press, 1961), 67.

48. White, The Republic for Which It Stands, 422.

49. McDougall, Throes of Democracy, 553.

50. Barone, Shaping Our Nation, 157.

51. Friedrich Ratzel, Sketches of Urban and Cultural Life in North America, trans. and ed.Stewart A. Sehlin (1876; New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1988), quoted in Michael Lind, Land of Promise: An Economic History of the United States (New York:Harper, 2012), 125.

第三章 资本主义的胜利：1865—1914年

从美国内战结束到一战全面爆发之前的这几十年里，美国很明显地转变成了一个现代化社会。到1864年，这个国家还保留着很多农耕社会自给自足的特征。当时的城市里，动物的数量和人类的数量一样多，这里说的动物不仅仅是马，还有牛、猪、鸡等。一个小火星儿就有可能引发一场城市大火，比如1871年芝加哥发生的惨烈火灾，据说是一头奶牛踢翻了一盏油灯引发的，由于当时的建筑物大多都是木质结构，所以火势一发不可收拾。当时的人主要在小型家庭作坊里工作。到1914年，美国人已经开始喝可口可乐，开福特汽车，乘坐地铁，在摩天大楼里上班，推崇“科学管理方法”。他们用吉列发明的一次性剃须刀刮胡子，用电力来照明和取暖，乘坐飞机出行，或者至少在报纸杂志上阅读过关于飞行的报道，感谢美国电话电报公司（AT&T）的出现，人们得以打电话沟通。

美国电话电报公司只是100多家巨型企业中的一家，这100多家巨型企业共同构成了美国经济发展的核心动力。《财富》杂志于2000年发布的“世界500强”榜单上有53家公司成立于19世纪80年代，39家成立于19世纪90年代，52家成立于20世纪的头10年。美国人在钢铁、汽车和电力等新兴行业取得了领先于世界其他国家的绝对优势。美国同时也在农业等传统产业引领着全球发展：19世纪70年代末，美国谷物交易量占到全球的30%~50%，肉制品交易量占到全球的70%~80%。

在这段时期内，美国也转型成了一个以消费为主导的社会，因为这个国家拥有全球人数最多的百万富翁（以美元计算，1914年约为4000人）和全球最富有的工人阶级：1914年，美国的人均收入为346美元，同期英国的人均收入仅为244美元，德国的为184美元，法国的为

153美元，意大利的为108美元。美国企业不仅生产了产品，而且打造出一批消费者信任的品牌，其中包括杰迈玛阿姨薄饼、家乐氏麦片、黄箭口香糖、蓝带啤酒、桂格燕麦片。营销者不遗余力地推销自己的产品，使它们迅速成为家喻户晓的品牌。杰利奥宣称自己的产品“便捷易用”，家乐氏则宣传自己的产品是美国人健康生活的必需品。1896年，亨氏企业在纽约时代广场搭建了一个50英尺高的电子腌黄瓜，上面用1200盏灯点亮了该公司57种不同产品的展示板。[注]消费者也狂热地追捧各种新产品：19世纪70年代，大家都热衷于买旱冰鞋；19世纪90年代，大家都热衷于买自行车。大型城市不断建起各种“购物天堂”，如费城的沃纳梅克百货公司，纽约的梅西百货公司、布鲁明戴尔百货公司、洛德与泰勒百货公司，波士顿的法林百货公司，其中最令人称叹的，或许还是芝加哥的马歇尔·菲尔德百货公司。1864年，纽约市最高的建筑是华尔街和百老汇街交界处的三一教堂。1914年，纽约市最高的建筑已经变成了全美“商贸的教堂”，也就是60层楼高的伍尔沃思百货大楼。

在这段时期，我们看到美国的经济迅速腾飞，而且呈现出不断自我强化的特征。在过去数千年的时间里，整个北美大陆的经济发展都处于停滞或者接近停滞的状态，所以这个国家的经济增长起初不可避免地呈现出缓慢或者步履蹒跚的状态。通常来说，创新的出现（多要素生产率的提升）以及单位生产成本的下降（每小时劳动产出的提高）取决于新的社会理念与现有生产流程之间的相互协调和促进，并且需要经过数十年的时间才会产生效果。19世纪下半叶，多项重大经济突破［包括信息传输方式的提升（电报）、对长途运输的征服（铁路）和新能源的出现（电力）］的发展速度都很缓慢，因为它们的发展速度取决于网络建设的程度。19世纪末、20世纪初，美国经济开始呈现快速增长的状态，因为新的社会理念相互促进，商品能够以更快的速度在全美范围内流通，不同的地区专业化社会分工现象得以强化。1800-1890年，美国的生产力年均增长率为1.4%，而在1889-1899年，该增长率为2%以上，这折射出其背后的实际经济增长率相当于提

高了2/5。这一年均增长率在20世纪20年代再次出现显着提升（见图3-1）。

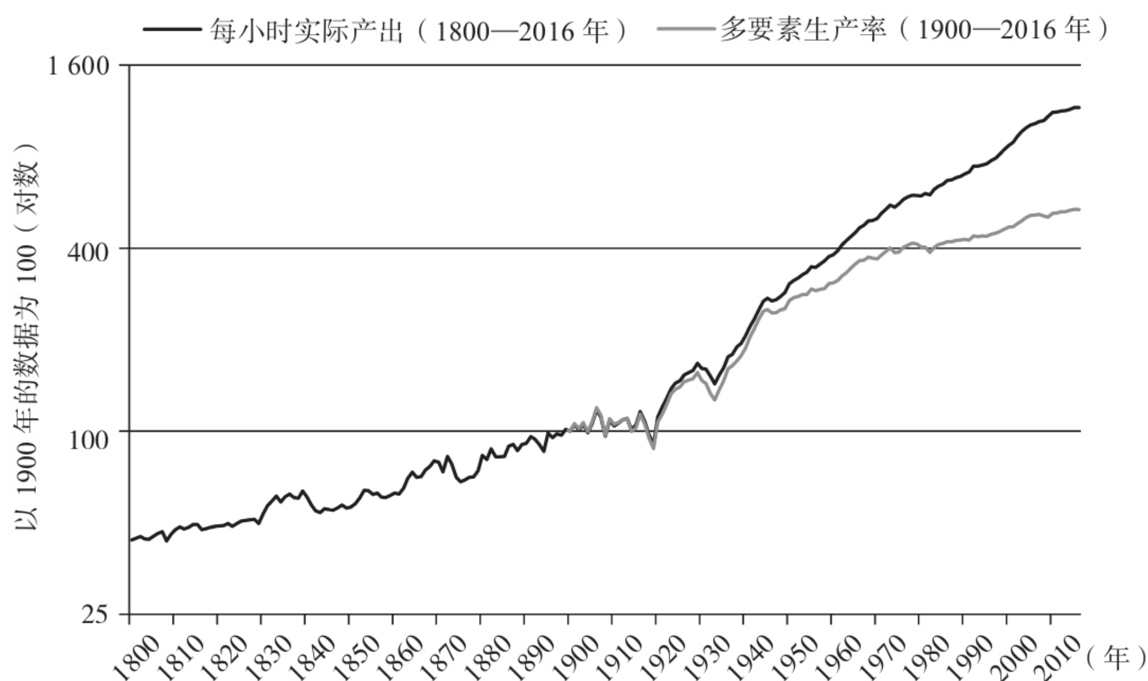


图3－1 非农商业生产力及创新

美国人比欧洲人更为不遗余力地庆祝自己所获得的经济增长。内战之后的大部分时间里，共和党处于美国的执政地位，这个党派亲增长、亲商贸，并且对此不加掩饰。1864年，国会通过了《促进移民法案》，并在美国国务院下增设了一个专门的移民局，分配了联邦财政收入的一部分资金，并派遣一部分联邦雇员专门从事招揽外籍劳工的工作，为外籍劳工进入美国提供便利。大型企业（特别是铁路企业）和国家政府的各个部门在欧洲通过打广告的方式招揽新的国民。知识分子通常都是资本主义盛宴的局外人，但他们也加入了对美国经济发展的歌颂浪潮。沃尔特·惠特曼曾表扬过美国“具有极旺盛的商业精力，对追逐财富有近乎疯狂的胃口”。拉尔夫·沃尔多·爱默生以极高的论调表扬“美国是未来国家发展的榜样……是一个充满新兴事物、拥有诸多工程项目、拥有远大社会构想和宏大社会构架的国家”。他在全美范围内游学讲课，宣传自我提升的美德和商业化进步

的必然性。华金·米勒（Joaquin Miller）是一位西方诗人，他曾经写道："我在疾驰呼啸横穿整个大陆的铁轨上看到了更多的诗篇，这比特洛伊战争中熊熊燃烧的烈火更值得描述。"注

在一战爆发之前的某个时间点上，这个耀眼夺目且目中无人的年轻国家，取代了它的宗主国英国成为全球排名第一的经济体。美国在各项经济指标上不断超越其母国。1857年，美国人口超过英国人口（当时整个爱尔兰都属于英国）。1870—1910年，美国在全球制造业的占比从23.3%提升至35.3%，英国的占比则从31.8%降至14.7%。有一项慎重的测算揭示，到1910年，美国的人均收入比英国高出26%。注

科技与社会理念开始逆向传播。19世纪上半叶，美国人从宗主国那里偷取了许多提升生产力的社会新概念。富有野心的银行家如朱尼厄斯·摩根曾到伦敦学习专业知识。19世纪下半叶，这种关系发生了逆转。查尔斯·泰森·耶基斯（Charles Tyson Yerkes）原是一个来自芝加哥的行事不太光明磊落的商业大亨，他一口气吞并了伦敦大多数地铁的运营权，并且新建了三条地铁线路，引入了电气列车，从而把所有的地铁线路整合成一个统一的运营系统。J. P. 摩根把摩根·格伦费尔公司变成了自己全球商业帝国中的一个分支。H. J. 海因茨在英国伦敦佩卡姆郡建设了自己的工厂。弗兰克·伍尔沃思（Frank Woolworth）在利物浦开设了第一家海外伍尔沃思百货大楼。

英国人曾嘲笑美国在科技方面十分落后，但到这个年代，他们开始担忧美国将在科技方面成为自己强劲的对手。维多利亚晚期和爱德华时期的英国人撰写了大量关于美国工业力量成长的专著。美国人一度遭受来自殖民统治者的胁迫，而现在他们越来越不把以前的宗主国放在眼里。1896年，美国上映了世界上第一部"电影"，其主题就是"山姆大叔把身材矮小、仗势欺人的约翰·布尔（John Bull）打倒在地"。注

挣脱桎梏的普罗米修斯

在这段时期，美国的领土扩张、移民浪潮和铁路建设一直持续向前推进，没有受到任何阻碍。1867年兼并阿拉斯加州和1898年兼并夏威夷州，标志着美国领土扩张终于达到历史巅峰：到1900年，美国的国土面积是独立战争结束时的三倍，美国的国旗插遍了3002387平方英里的国土。1870年，美国人口为4000万，1914年增至9900万，相当于年均增长2.1%。同一时期，德国的人口年均增长率为1.2%，英国的为1.9%，法国的为0.2%。2/3的新增人口出生于本地，这折射出当地居民对美国未来的发展非常乐观；其余1/3的新增人口来自移民，这折射出世界上其他国家的人坚定不移地相信美国充满发展机遇。

如果说这个时代有一种最振聋发聩的声音，那一定是美国把欧洲移民吸入本土的声音。仅仅19世纪80年代的10年间，就有530万人移民美国，而1880年，整个美国本土只有5000万人口，相当于10年里新增了10.5%的人口。这些移民对美国经济而言绝对是一支毋庸置疑的促进剂。[注]相对而言，他们年龄小，而且社会依存关系非常简单，每个人都有打拼一份属于自己的新生活的动力。我们可以把他们定义为冒险家，他们顶着穿越大西洋的风险，到一个全新的世界来追求更好的生活。他们为制造机器、修建道路、搭建桥梁提供了必要的劳动力，为一个快速工业化的国家提供了生产力：到1920年，移民及其后代占全美制造业工人总数的一半以上。许多移民来到美国时就已经具备了有价值的生产技能：来自斯堪的纳维亚的移民主要迁徙到美国中西部的北边，他们善于务农；来自东欧的犹太人聚居在纽约，他们的主要技能是从事商业和贸易；具有高等工作技能的英国移民继续为美国历史带来他们已经做了很多年的贡献，即把英国制造业的机密（如冶金技术、纺织技术和化工冶炼技术）带过大西洋。

与这个时代的发展相匹配的是，美国在这段时期建成的最伟大的建筑都是火车站，其中包括1871年建成的纽约中央车站、1881年建成

的芝加哥联合车站和1907年建成的华盛顿联合车站，这些车站都可以称得上为了膜拜蒸汽机而兴建的大理石圣殿。铁路系统是这个时代为人们创造财富的最伟大的机器。安东尼·特洛普（Anthony Trollope）曾在19世纪60年代拜访美国，他写道："按铁路里程数计算，相隔100英里的两个城镇可以说是离得非常近的，这两个城镇的居民可以互相称对方为邻居，但在尚未开发的荒野，相隔仅仅20英里的两个定居点的居民可能老死不相往来，这里的妇女和儿童可能甚至都没有听说过另一个地方。在这种情况下，铁路代表了一切。这是生活的第一种必需品，也是人们获得财富的唯一希望。"

19世纪下半叶，美国人"获得财富的唯一希望"获得了重大改进。从1870年开始，各家铁路公司以每天新建13英里铁轨的速度进行了为期40年的建设工程，到1917年，美国境内的铁路总里程数增至原来的5倍，美国拥有了占世界35%的铁路总里程（见图3－2）。以每英里已建成铁路对应人口的数量来衡量的话，1840年，1英里对应6194人，1880年对应571人，1890年对应375人。这场铁路大扩建运动有很大一部分新建在当时人烟稀少的美国西部地区。

铁路运输大幅降低了货物运输成本：根据一份研究的测算，1890年，使用铁路运输1吨货物行进1英里的成本为0.875美分，如果换用马车运输的话，运输1吨货物行进1英里的成本为24.5美分，相当于成本降低了96%。铁路运输还加快了不同地区之间的往来速度：横穿美国大陆的铁路将人们穿行整片大陆所需的时间从6个月缩短至6天。铁路的出现也提升了运输的可靠性：如果乘坐火车出行的话，人们差不多可以保证按时抵达自己的目的地。铁路还能同时运输数十辆马车的总承载量：根据戴维·韦尔斯（David Wells）的计算，1887年美国的铁路运力相当于全美每人运输1000吨货物行进1英里或者每人运输1吨货物行进1000英里。㊟

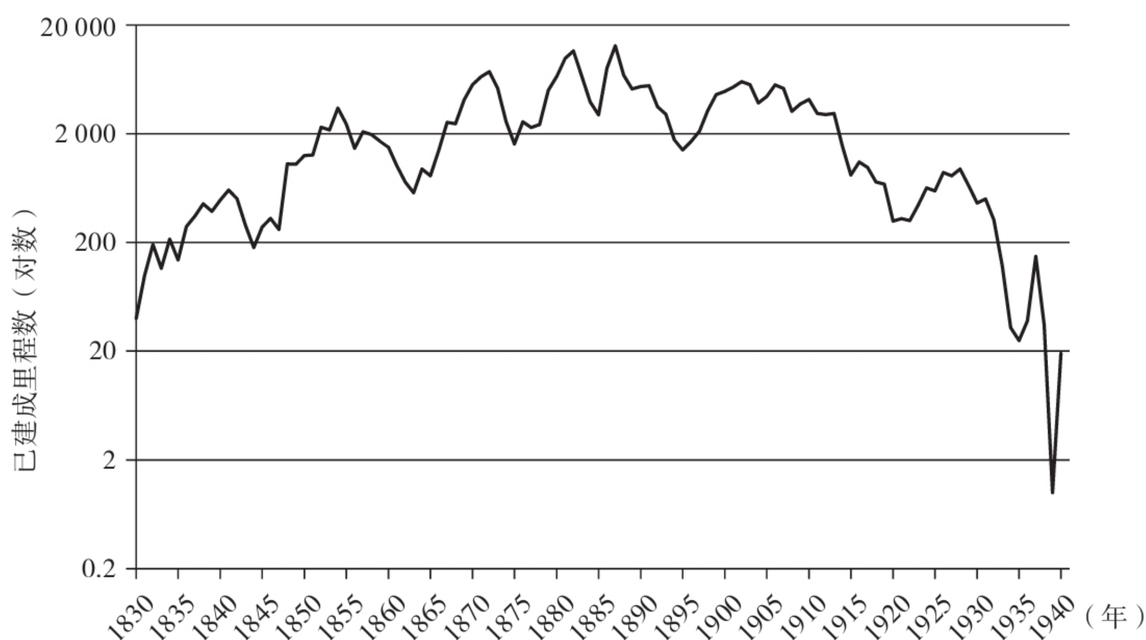


图3－2 已建成铁路里程数（1830—1940年）

铁路凭借自身实力成了工业化生产的最大助推器。有20万人参与了铁路建设工作，另外有25万人参与了铁路运营工作。(注)美国内战结束之后的30年里，本土生产的所有钢铁中有一半的量用于制造铁轨。

铁路发挥的作用不仅仅是把相隔很远的地区连接起来，也不仅仅是加快货物运输速度：铁路还改变了货物运输的方向。在铁路运输兴起之前，大多数货物都是沿着美国天然的河道系统自南至北（或逆向）进行运输的。铁路系统建成之后，货物运输开始从东部运往西部。美国人开始向原本空旷的未经开发的土地迁移，并且开始种植经济作物、饲养牲畜。西部地区的农作物则反向输入美国东海岸，并从美国东海岸运往其他国家和地区。仿佛有一位隐形的巨人用一把扳手启动了整个国家生产的引擎。(注)

美国社会在这段时期发生的改变，比其他任何时期都要明显。我们在本章中将要讨论两方面的变化：一方面是科技手段方面的变化，

也就是新材料（钢铁和石油）与新技术（汽车和电力）所带来的变化；另一方面是地理变化，也就是西部地区融入整个美国经济，然后进一步融入全球经济体系的转变。在下一章中我们仍将讨论同一段历史时期的问题，但我们将转而分析重塑整个美国经济的商业巨人。

创新的时代

1865—1914年，美国社会出现了几项极其重要的新发明：一种新的基本生产原材料（钢铁）、一种新的基础燃料（石油）、一种新的动力来源（电力）、一种新的个人交通工具（汽车）、一种新的沟通工具（电话）。当然，还有其他数不胜数的小发明，这些小发明有的时候搭乘重大发明的便车不断发展，有的时候得顺着自己的道路前进。1860—1890年，美国专利局签发了50万份新发明专利——这相当于过去70年签发专利数量的10倍，也远远超过其他任何一个国家的专利总数。美国在过去一直是追随英国的，而此时它占据了一个先发优势地位，并且在未来也一直长期保持着这一优势：美国人以极大的勇气开创了科技发展的前沿阵地，让别的国家只能跟随其脚步一起前进。

钢铁时代是一阵风吹来的。1856年，英国人亨利·贝塞麦爵士发现，把冷空气吹向已经熔化的生铁，可以使空气中的氧气和生铁中的碳元素结合，自动清除生铁中不纯净的成分。铁制品自人类文明诞生之初就出现了，铁在过去通常用于制作武器或餐饮器具。早在乔叟的年代，英国的谢菲尔德镇就是以生产铁器闻名的，但在第一次工业革命期间，钢铁并没有发挥任何重要的作用，主要是因为当时批量生产钢铁还相当困难。亨利·贝塞麦改变了这种局面。贝塞麦最初发明了一种新的炮弹，但当时用生铁打造的炮筒非常脆弱，不能承担这种新炮弹的发射任务。他正在尝试不同的方法，想要造出一种更坚硬的金属，就在实验过程中，一阵风恰巧吹过已经融化的生铁，使这些金属原材料过度加热，最终变成了钢铁。贝塞麦很快就开发出一种工业化

生产的方式来重复这个幸运的意外。采用贝塞麦的方法的工厂可以用2.5吨燃料（焦炭）生产出1吨高质量的坩埚钢，而用旧方法炼铁的工厂，需要燃烧7吨煤炭才能制造出1吨低质量的泡钢。贝塞麦的发现可以说是一连串重大发现中的一个，而这些重大发现至今仍在生产过程中发挥着作用。大约10年之后，西门子－马丁炉（即平炉）炼钢法进一步提升了钢铁的生产效率。自此之后，钢铁生产商进一步学会了如何利用生产中剩余的金属，从而减少了浪费。到19世纪末，生产1吨钢铁所需的成本比世纪中叶的成本下降了90%（见图3－3）。

事实证明，美国比任何一个竞争对手都更擅长于充分利用生产技术的进步：这个国家在1870年只能生产38万吨钢铁，到1913年已经能生产2840万吨钢铁。美国比其他任何一个国家在钢铁产业上都更具优势。所有钢铁生产所需的原材料都储藏在地表之下：在国家的交通基础设施建好以后，这些生产元素就能以相对低廉的价格被整合到一起。美国的钢铁产业也是从零开始的：相比之下，全球钢铁生产初期的领军国家英国当时投入了大量的精力建设以旧方式生产钢铁的工厂，美国则从一开始就引入了很多新式的工厂和冶炼方法。

钢铁革命改变了整个工业化时期美国的社会面貌。约翰·菲奇（John Fitch）在其专著中描述了新式炼钢炉的绝对优势。

这些东西的个头（每一件工具都是庞然大物，生产规模也令人惊叹）让人由衷感叹其带来的绝对力量。80、90甚至100英尺高的高炉直冲云霄，不断吞云吐雾，接纳一吨又一吨的铁矿石、燃料、石灰和其他石质材料。贝塞麦转炉喷出的烈焰令人目眩神迷。在炼钢厂里，成千上万磅已经烧到白热化的钢锭被从一个地方运到下一个地方，就像玩具一样被人扔来扔去……长臂吊架抓举钢轨或者50英尺长的钢梁，仿佛这些东西轻巧得就像玩具一样。就是这些东西，让到访的人觉得这似乎是只有伏尔甘（Vulcan）注才能创造出来的工厂。注



图3-3 采用贝塞麦炼钢法生产的钢铁的批发价格（1867-1902年）

钢铁革命同时还改变了制造业的地理分布。从某种意义上来说，克利夫兰、伯利恒、芝加哥、伯明翰和扬斯敦都成了以炼钢为主业的城镇，匹兹堡变成了以钢铁闻名的大型城市。这些新的钢铁生产者的产量还远不足以满足社会需求。短短10年之中（19世纪80年代），全美境内用钢铁铺设的轨道里程数从最初的占比30%增至最后的占比80%。注当时的美国可以称得上一个钢铁王国，正如当今的美国是一个硅的王国一样。由钢轨连接起来的大陆，运行效率比铁轨连接的要高很多。钢轨的使用寿命通常是铁轨的10倍，而且能够承载更大的运输量：自重更大的车头能拉动承载量更多且车身更长的车组。钢铁铸造的管道，加上钢铁制造的泵和空压机，能够将石油和天然气运输到制造企业所需的地方。钢铁铸造的桥梁开始出现在各大河流上，钢铁框架也支撑起了更多的摩天大楼。钢铁的出现使每个人都用上了价格低廉的工具，每个人的餐桌上都出现了更为便宜的餐具。正因如此，才诞生了美国历史上最有钱的人，也就是安德鲁·卡内基，以及美国历史上最大的企业美国钢铁公司。

如果说美国的新经济是用钢铁建成的，那么为这个新经济体提供润滑的就是石油。1855年，耶鲁大学的一位化学家本杰明·西利曼（Benjamin Silliman）发表了一篇论文，名为《关于石油或者宾夕法尼亚维纳戈公司生产的汽油的报告——着重强调其在照明和其他方面的功能》（Report on the Rock Oil, or Petroleum from Venango Co., Pennsylvania,with special reference to Its Use for Illumination and Other Purposes）。论文发表之后的第三年，埃德温·德雷克（Edwin Drake）开始在宾夕法尼亚州泰特斯维尔市开采原油，他当时使用的是原本在盐井中使用的生产方式。虽然美国内战导致原油开采出现短暂中断，但内战结束之后，美国出现了一股“石油热”，非常像当年加利福尼亚州出现的淘金热。宾夕法尼亚州的西北部地区很快就出现了大量临时搭建的原油钻井和非常原始的炼油厂。在这些地方，提炼石油的人就如同提纯威士忌一样，他们将液体加热，简单地闻一闻这些液体能否用于提炼煤油。宾夕法尼亚州的地势重峦叠嶂，导致原油运输非常困难。1865年，美国新建了一条油气输送管道，有效移除了运输上的障碍：原油开始从宾夕法尼亚州输送到铁路罐车上或者液货船上，然后进一步运往各大炼油厂。对石油的供应与需求急速猛增。1880—1920年，美国的石油提炼量从2600万桶增至4.42亿桶。随着宾夕法尼亚州的原油储量下降，人们在其他地方（尤其是得克萨斯州和加利福尼亚州）发现了新的原油储备。图3-4向我们展示了1860-1900年消费者支付的煤油价格的惊人下降趋势，这种下降趋势在1920-1930年再次出现。

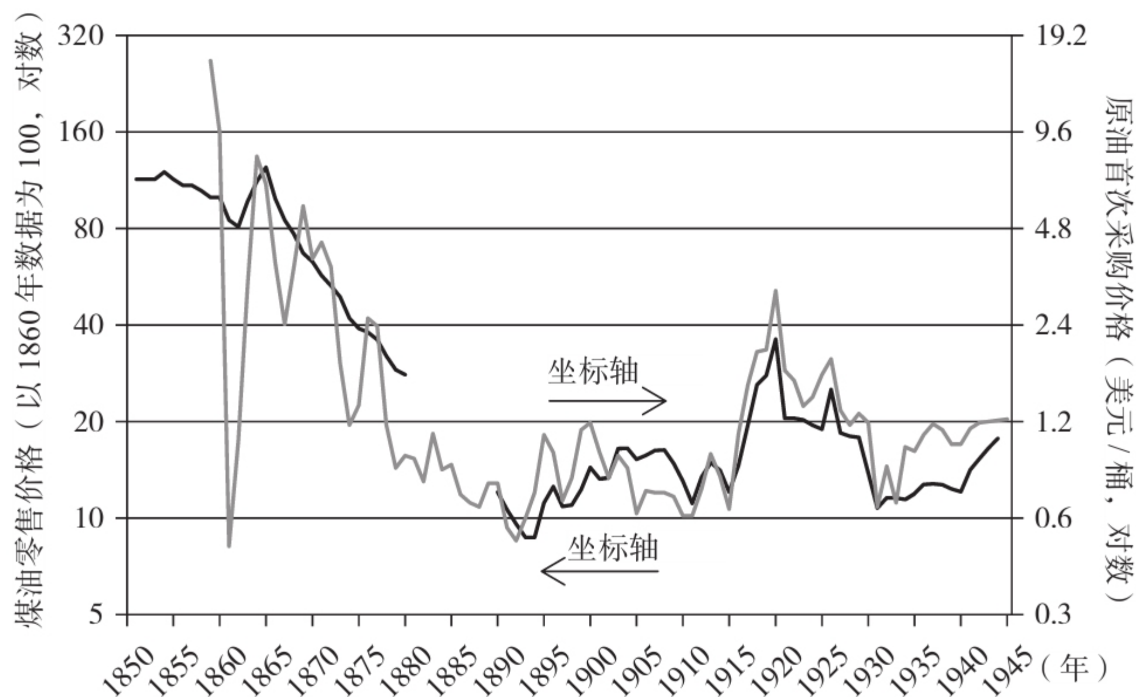


图3－4 煤油和原油价格（1851—1945年）

得益于新发现的原油储备和美国各家石油企业，自德雷克第一次开采原油之后的近100年里，也就是在20世纪60年代海湾产油国兴起之前，美国几乎主导了石油时代的世界。快速获取廉价原油的便利，改变了美国人的消费习惯。19世纪，原油主要用于照明（约翰·D.洛克菲勒在石油领域的业务起于一家为煤油灯制造灯油的企业，当时煤油灯还算得上一种新事物）。在制造业兴盛的年代，人们也将原油用作各类生产机械的润滑剂。到20世纪，原油变成了美国的主要能源：汽车以汽油或柴油为驱动力，各行各业以原油为燃料，各家各户用原油取暖。

可以说，美国比世界上任何其他国家都更依赖廉价原油。美国人之所以能住在远离城市中心的郊区，就是因为他们给车辆加油的成本很低。他们在气候恶劣多变的地区能兴建大面积住房，也是因为燃料富足。加利福尼亚州是美国以廉价原油为基础建设人类文明的典型代表：这里的人们希望自己拥有充足的空间，而不是拥有很多邻居，零

售业很快根据这种稀松的人口分布建设了更多大型商场和可以不下车就买到东西的驾驶穿越型门店。20世纪70年代出现过石油恐慌，它在一定程度上代表了对美式生活的严重挑战，甚至一度激起了人们关于是否应该放弃依赖原油的生活习惯的社会大讨论。随着原油价格的回落，美国人很快就恢复了原来的生活方式。

19世纪80年代出现了两种革命性新科技，那就是电力和内燃机。经济学家把这种科技统称为“通用技术”，因为它们除了自身具有强大的力量外，还促进了一系列伴生科技的进步，在它们的共同作用之下，美国人的生活方式发生了改变。电力对社会的影响力之大，以至当时的美国人都将其视作一种魔法。生产电力的成本很低，运输距离远，输出损耗小，生产过程中不会产生烟尘，但如果使用不当，电力可以瞬间把人杀死。内燃机则整合了蒸汽机的能量和马匹的灵活性。电力促生出工厂和家庭使用的电器，如电梯、轨道电车、地铁、洗衣机、电磁炉、电熨斗、电冰箱，以及对炎热的南方来说最重要的空调。内燃机不仅促生了嫡系子孙（汽车、卡车和公共汽车），而且间接诱生了城镇郊区、超市、路边旅馆、麦当劳和摩城唱片[注]。

美国并不是这些伟大发明的专利所有者。电力革命的基石来自众多发明家共同奠定的坚实基础。意大利人亚历山德罗·伏打（Alessandro Volta）发明了世界上第一节电池。英国人詹姆斯·普雷斯科特·焦耳（James Prescott Joule）第一个向世人展示了磁石发电机如何将机械动能转化成电能。迈克尔·法拉第（Michael Faraday）也是英国人，他于1831年制造出世界上第一台发电机，其实它只是一个围绕着马蹄磁铁的两极旋转的铜盘。德国人卡尔·本茨（Karl Benz）在1879年的新年夜发明了世界上第一台内燃机，此时距离爱迪生向世人展示电灯只有10个星期，在此之后又过了6年，1885年，本茨发明了世界上第一辆汽车。不过，我们却可以说美国是把这些通用技术推广到全民日常生活中的领军国家，在这一点上它比其他任何国家都要做得好。美国人的天赋隐藏在三个方面：其一是能把伟

大的发明做成更便于用户使用的产品，其二是能让把新发明商业化的企业成长壮大，其三是能用新的手段使企业经营获得成功。

爱迪生在人们心目中一直是美国最伟大的发明家，他生长在美国中西部地区，没有受过太多的学校教育，是一个天生的神童，他在各种小作坊里学会了自己所需的技能，在他个人名下注册的专利超过其他任何一个美国人，在全球范围内家喻户晓的第一代流行消费品上都有他的影子，其中包括1877年上市的第一代留声机和1926年上市的第一代长时播放唱片。爱迪生对社会的贡献不止于此：他之所以流芳百世，不仅仅因为他是发明家，更因为他提出并实践了系统化创新的理念。他意识到，美国的发明不能只依靠一些土气的手工艺人，靠神来之笔随意为之，美国需要专业从事发明的人：这些人要能够定期想出超前的理念，就像工厂定期生产产品一样，并且要能够把新的理念与更广泛的社会供求关系结合在一起。为了实现这个目标，他于1876年在新泽西州门洛帕克市建设了美国第一个工业化实验室，雇用来自德国的博士、拥有高级技术的工人和“绝对疯狂的人”来开展实验。他希望能够“每10天弄出点儿小发明，每6个月搞出点儿大动静”，并且他希望自己的实验室能够创造商业价值。“德国老教授只要每天能吃上黑面包，喝上黑啤酒，就能心满意足地用自己的一生去研究蜜蜂制造的噪声，我们不能像他们那样活着！”(注)

我们说爱迪生的伟大之处并不在于他是一位发明家，最好的例子就是，他并不是第一个发明电灯的人。1859年，摩西·法默（Moses Farmer）就通过用电力点亮铂丝的方式照亮了自己位于马萨诸塞州塞勒姆的家。俄国人帕维尔·雅勃洛奇科夫（Pavel Yablochkov）在1876年发明了一种弓形灯，后人称其为“雅勃洛奇科夫蜡烛”。英国人约瑟夫·斯旺（Joseph Swan）在1878年为自己发明的白炽灯申请了专利，以照亮自己住房的方式公布这项发明，随后还在纽卡斯尔的演说厅和伦敦的萨沃伊剧院进行了大规模演示。爱迪生所做的贡献，是为公众接纳并采用电灯技术铺平了道路。他发明了一种高效灯泡，可

以量产。他还发明了能为这些灯泡提供能源的发电站。他的第一次重大突破发生在1879年10月22日，也就是他用电力点亮了悬浮在真空灯泡中的棉线。数千人专程赶到门洛帕克去观看他的演示，这种不用烟火，只靠开关的控制就能照亮世界的装置，被人们视为“未来之光”。1882年，爱迪生站在他的出资人J. P. 摩根的办公室里，当他打开开关时，整个下曼哈顿区都靠设置在珍珠街的发电站的电力被点亮。通用电气公司不得不在公共区域张贴告示，告诫人们不要用火柴去点亮灯泡，从这一点上足以说明这项新技术给人们带来的冲击力。

新技术的传播不是均匀分布的。电灯的应用像野火一样迅速铺开：1885年，全美境内使用了25万只灯泡，到1902年，这一数字增至1800万。城镇郊区交通方式的电气化速度很快。到20世纪初，美国全年有轨电车运输的乘客总数已达到50亿人次，芝加哥和纽约都建成了电气化公共交通系统，芝加哥于1896年建成了有轨电车高架线，纽约则于1904年开通了电气化地铁。建筑物的电气化进程则比较缓慢。当时的电价比较高，主要是由于发电厂规模小，并且许多电厂老板（包括爱迪生在内）都倾向于使用直流电，而直流电在远距离输送过程中损耗量较大。终于，我们找到了一个伟大的发明家站在错误立场的案例。1912年，也就是爱迪生点亮下曼哈顿区的30年后，只有16%的美国家庭能够用上电能。

居民用电在进入20世纪之后出现了快速增长，主要原因是电力生产商从直流电转换为交流电（1902年的电力总产能中有61%是交流电，到1917年增至95%），而且居民住房理所当然地要接入城市电网。1902—1915年，人均发电量每7年增长一倍，1915—1929年则每6年增长一倍。名义电价从1902年的每千瓦时16.2美分降至1929年的每千瓦时6.3美分——结合通货膨胀调整之后，相当于年均下降6%。[注]制造业的电气化进程仍然滞后：直到20世纪20年代，美国的工业生产才大踏步跨入电气化时代。

起初，美国人对待汽车的态度和欧洲人一样，视其为有钱人的玩具，用理查德·特德洛（Richard Tedlow）的话来说，汽车就是行驶在公路上的游艇。乔治·珀金斯（George Perkins）是J. P. 摩根的一名得力助手，他在1906年购买了一辆法国定制的汽车，这辆车长达11英尺，是当时世界上最大的汽车，车内配置了一张书桌和一个盥洗台。[注]注册机车的总量从1900年的8000辆缓慢增至1905年的78000辆，专职司机开始像佣工一样成为有钱人家的雇员。亨利·福特很快就提出了一个革命性的想法，这个想法不亚于工程创新历史上的任何一项新发明：他希望为“绝大多数人”制造汽车。第一辆T型车于1908年问世，迅速成为同业杀手：根据辎重衡量，其动力强劲（1200磅辎重，有22匹马力），按照当时（相对有挑战性的）标准而言便于驾驶，由于使用钒钢打造，车身轻便且坚固，钒钢的张力比普通钢材强很多倍。这款汽车还可以在泥地上行驶（1900年，美国所有硬质路面的总长度加起来还不足以连接纽约和波士顿，差不多只有215英里）。[注]在提高车辆质量的同时，福特决定给T型车降价，从1910年的950美元降至1923年的269美元。美国道路上行驶的汽车越来越多，1910年增至468000辆，1920年增至900万辆，其中很大一部分都是廉价老爷车：1914年占比46%，1923年占比55%。[注]

汽车迅速成为普通人可以掌控的新生产力：汽车代表的马力远比1910年动物（主要是马）代表的马力或者1915年铁路代表的马力要充沛得多。汽车也改变了美国的物理面貌：城镇规模开始扩大，因为人们获得了可以直达家门口的新交通工具。在铁路时代种群数量不断增加的马匹，终于在这个年代开始减少。[注]

汽车时代到来之后，很快就出现了另一种更令人兴奋的新交通工具——飞机。1900年，莱特兄弟成功在北卡罗来纳州基蒂霍克镇试飞了滑翔机。1903年，他们用汽油驱动的化油器引擎为飞机增添了动力。

奥维尔·莱特（Orville Wright）和威尔伯·莱特（Wilbur Wright）两兄弟是典型的美国发明家。在德国和英国，那些能够在天空中飞翔的伟大人物通常都是贵族子弟，而在美国，这些人都来自平凡的人家——他们都是有发明冲动的手工艺人，他们只依靠本地的资源，而不靠政府的资助，并且他们善于快速将自己（有时候看上去古怪反常）的新想法变成可以赚钱的生意。莱特兄弟生长在美国中西部地区，他们最早养家糊口的工作是在自行车行业做一些小生意，在这个培养了无数企业家的行业中，他们利用业余时间尝试制造飞行机械，而当时用的都是制造自行车所用的零部件。他们的第一台发动机是这家自行车工厂的机械师查尔斯·泰勒（Charles Taylor）帮他们做的，当时的发动机上还用了自行车的铰链来带动飞机的螺旋桨。

他们的成功得益于两点。其一是他们是航空领域的先锋，他们最早认识到生产飞机的要点并不在于制造更为强大的发动机，而在于开发一套能让飞行员掌控飞行方向并保持机身平衡的控制系统。在他们申请的第一项专利中，他们并没有宣称自己发明了飞机，而是发明了一套空气动力控制系统。其二是他们比同期的竞争对手更有商业头脑：他们完全依赖自己所能获取的资源，而没有借助任何政府或贵族阶级的资助，他们不得不把飞行迅速转变成一门赚钱的生意。1909年，莱特兄弟成立了一家公司，在生产飞机的同时开设飞行学校，举办各种大胆的飞行展会，并且大力提倡航空货运。

事实证明，把自己的兴趣爱好变成一门生意是很困难的。你不可能像销售汽车一样向固定的客户群体出售飞机：因为飞机既昂贵又危险。政府和商业集团成了最重要的潜在客户群体。出售飞机的人需要解决供应链上的各种问题——所以他们才强调要开设飞行学校和举办各种飞行展会。有关专利发明的各种争斗耗费了不少资金，也分散了不少精力。最初，美国政府并不想和两个从俄亥俄州冒出来的无名之辈打交道，欧洲的各家商业集团也对这两个不知名的美国人持强烈的怀疑态度。后来，莱特兄弟开展了一系列成功的载客试飞，其中更有

一次威尔伯自己驾驶飞机绕自由女神像飞行一圈，沿着哈得孙河穿过纽约市区，有100万名纽约市民成为其观众，莱特兄弟由此变成了社会名人，并成功打开了客户盈门的局面。

电话或许是我们所提到的三项新发明中革命性程度最低的一项。电报的出现已经使人类社会跨过了一条不可逆的科技界限，也就是说，电报已经把信息传播与实物传输彻底区分开来。电话出现时，电话端的人所听到的第一句话可能是：“华生先生，请进来一下，我想见你。”这句话的意义显然不如第一封电报上的内容“上帝创造了何等的奇迹呀”那么大，但电话的革命性意义肯定要比电话线上传输的第一句话重要得多。贝尔对自己所发明新事物的重要性毫不怀疑。1876年3月10日，他首次用电话向华生先生传递了自己平庸的指示。当天晚上，他写信给自己的父亲：“我觉得我至少为一个重要的问题找到了解决方案（终有一天，电话线路的铺设会像水管和燃气管一样通达各家各户），朋友们可以不离开自己的家门就和其他人在电话上交谈。”[注]他同时紧紧抓住了电话技术的商业潜能：尽管他是一位“嗓音生理学”教授，而不是专职从事发明的科学家，他仍然在1876年年初就为自己的发明申请了专利，而他提交申请的时间只比竞争对手伊莱莎·格雷（Elisha Gray）早了几个小时而已。

尽管电话为人们的生活带来了便利，但电话技术的传播与无线电广播或互联网相比还是慢得多。1893年，安装电话的家庭数量为25万户，1907年增至600万户。电话费一直居高不下，电话技术的迭代也很缓慢。从第一部电话出现到第一通纽约与旧金山之间的长途电话打通，间隔了39年；而从电报技术出现到第一封纽约和旧金山之间的电报往来，只间隔了17年。也就是说，电话技术的传播用了电报技术传播两倍以上的时间。出现这种现象主要是因为贝尔电话公司事实上形成了对电话市场的绝对垄断。这家公司得以生存下去，是因为世界上其他国家的电话技术都由政府垄断，它们比这家私营企业的效率更

低。1900年，美国人均电话拥有量是英国的4倍、德国的6倍、法国的20倍。整个纽约州的电话数量就已经相当于整个欧洲的电话数量。注

汽车和电话这样重大的发明总会吸引人们的注意，使人们忽略了许多不太起眼的小进步。伊莱莎·格雷夫斯·奥的斯（Elisha Graves Otis）是奥的斯电梯公司的创建者，她于1852年发明了一种由牵引绳拖动的“安全电梯”，这种电梯不仅可以把乘客送到不同的楼层，而且安装了失败保护装置，可以避免意外的发生。詹姆斯·博加德斯（James Bogardus）是一位建筑设计家，他发明了笼状建筑结构，也就是用铸铁打造的笼子来为建筑物提供骨架，使1854年建造7层楼高的哈珀兄弟大厦成为可能，也使高层建筑的建设变得更加便利。乔治·威斯汀豪斯（George Westinghouse）于1869年发明了一种自动化铁路空气闸门，使用压缩后的空气，只需要一个人用一个扳手就能让一列行驶中的列车停下来。哈维·费尔斯通（Harvey Firestone）是一个曾在俄亥俄州哥伦布市哥伦布马车公司工作的技术工人，他发现，在马车的车轮上安装橡胶轮胎能让马车跑得更快。亨利·福特于1895年作为第一个拜访者去参观这家新的轮胎工厂：他明白，如果不能让车轮滚动得更平滑，那让全世界的人都坐上车轮驱动的车辆就无从谈起。

西部崛起

美国人的西进运动给这个年轻的国家留下了许多具有代表性的画面：牛仔们骑马穿越广阔的平原，新兴的城镇因被遗弃而变成鬼城，乔治·卡斯特（George Custer）与苏族印第安人展开残酷战争，等等。西奥多·罗斯福潜逃到荒原，他在这里以开垦农场为生（兼任当地的警长），并且撰写了一部由4卷书组成的美国前沿地带的历史。威廉·F.科迪（William F. Cody，“水牛比尔”）把美国前沿地带的画面（包括捕猎水牛、驯养小马、印第安人的战舞）拍摄成了一部影片。1886年和1887年之交的冬天，他的影片在纽约麦迪逊广场花园展

映，观影人数超过100万人。在接下来的一年里，很多英国人也观看了这部影片，维多利亚女王也是他的观众。

随着这个年代的逝去，美国西部这个概念在人们心目中变得越来越清晰。二战之后，美国流行文化中的大量重要文学作品都是以美国西部为主题的，其中包括：劳拉·英戈尔斯·怀尔德（Laura Ingalls Wilder）的“草原上的小木屋”系列作品，讲述的是她作为拓荒者的童年故事；罗杰斯（Rogers）和汉默斯坦（Hammerstein）的《俄克拉何马！》（*Oklahoma!*），主要讲述的是俄克拉何马州圈地潮的故事；乔治·史蒂文斯（George Stevens）的《沙恩》（*Shane*），讲述的是沙恩与养牛大亨斗争的故事。“西部”这个概念在铁路大亨逝去之后很长一段时间内仍然给好莱坞创造了大量收入。正是由于人们对于西部这个概念充满了太多浪漫主义的幻想，所以我们才要不断提醒人们，促使西进运动出现的其实是无情的经济力量。

“西部”这个概念随着国家人口的扩散而发生变化。1800年，西部指的是俄亥俄州，到1850年，西部已经用来指代整个西海岸。1848年，人们在加利福尼亚州发现了金矿，这让数千人陷入了癫狂的状态。许多投机者抛妻弃子，徒步穿越整个美国大陆，翻越落基山脉和内华达山脉，为的只是淘到黄金。有一些投机者在黄金生意上赚到钱的故事传回了东海岸地区，在传播过程中，故事的内容不断被夸大。其实很多人在淘金热中浪费了金钱、时间、精力，最终一无所获，而这些故事通常都被人们选择性地遗忘了。淘金热之后，在19世纪60—70年代又出现了淘银热，因为人们突然在内华达山脉中发现了银矿。

19世纪40年代出现的另一股移民大浪潮是在上帝的指引下发生的，而并没有受到淘金热的驱使。1847年，杨百翰带领着约7万名摩门教教徒，为了逃离迫害而走上摩门教教徒的大迁徙。他们最终在犹他州的大盐湖岸边停下了脚步。随后，更多批次的教徒追随他们的脚步而来。在西部重新扎根之后，这个充满活力的反资本主义教派迅速改

变了自己的教义和自己的阶级属性。他们的信仰原本是建立在妻子和财产共有制基础之上的，但在西部扎根之后，如果想要加入摩门教，教徒必须宣誓放弃重婚制，同时，为了能够生存繁衍下去，摩门教教徒必须强迫自己成为一流的商人：很多现存的摩门教商业财富都是在那个年代打下基础的。

我们在前文中提到，1862年颁布的《宅地法》加速了美国人口向西部迁移的过程。美国政府规定，只要一个人耕种自己获得的土地达到5年，政府就可以只收取少量名义费用，让其拥有160英亩土地的所有权。在接下来的几十年中，美国政府共向250万名西部定居者赠出2.7亿英亩以上的土地——这相当于美国国土面积的10%。大部分赠予土地都在密西西比河西岸。虽然当时支持这项法案的人大多是支持杰斐逊建立“自耕农共和国”这一社会理念的，但这项法案产生的现实效果意义深远。美国政府通过赠予定居者产权，鼓励了人类历史上最伟大的一次移民运动。在新封建主义时代的巴西，政府将大量土地赠予大地主，而在资本主义的美国，政府有条件地将土地赠予普通人，条件就是他们需要耕种自己获赠的土地。160英亩这一数字约定了农场的最小面积，但并没有约定农场的最大面积：在接下来的几十年中，不断有小规模农场经营失败，其所有者就把自己手中的土地出售给经营成功的人，农场的实际规模是在增长的。

美国政府为铁路运营公司提供了激励政策，鼓励其经营者冒险在人口稀疏的地方新建铁路，以便将西部定居者和更广阔的全美经济体连接在一起。1862年之后的10年内，美国国会多次向铁路公司授予土地的使用权，每次授予的面积都差不多有东北部一个州的面积：联合太平洋铁路公司受赠的土地面积相当于新罕布什尔州和新泽西州面积的总和。斯坦福大学的理查德·怀特（Richard White）曾计算过，如果把这10年中政府授予铁路公司的土地面积加总起来成立一个“铁路州”，那么这个州的面积将排到全美第三，仅次于阿拉斯加州和得克萨斯州。(注)在铁路时代到来之前，西部广大的地区不论从何种意义上

来说都是一文不值的。把西部的农作物运输到东海岸是一项极其繁重的工作，根本不值得去做。铁路时代到来以后，美国中西部地区和西部地区成了全美经济体的一部分，进而成了全球经济的一部分。在大草原上生产的产品可以通过火车运到纽约，再从纽约通过轮船运到欧洲。杰斐逊曾设想过以自给自足的农场取代资本主义的市场，但19世纪下半叶农业发展的伟大故事告诉我们，现实是美国人把西部最孤立遥远的农场和全球大市场连接在了一起。

当时这些移民定居者所发现的美国西部地区与东部海岸截然相反：这是一片广阔无垠的空间，主要城镇之间相距遥远。定居者的家庭所生活的地方真的可以称得上无主之境。有些时候，人们一天中所能做的事就是走到邻近的一个城镇去购买一些生活必需品，或者和别人见一下面。到了夜晚，也没有任何广播节目能够打破黑夜的宁静。火车站之间通常相距数百英里。有些已经耕种的田地，单种作物占地面积就达到60英亩。我们通常都认为，随着文明程度的提高，人口应该变得越来越密集，即越来越多的人会涌向比较繁荣的城市中心。对当时的许多美国人而言，他们遇到了截然相反的情况：随着这个国家的领土向西部扩张，定居者发现自己被安置在与世隔绝的农场上，他们放眼望去，身边一无所有。

最终，美国西部这片广袤的土地还是在经济学原理的作用下被改头换面了。规模化经营，大范围经营，使用高效率生产机械，建设物流网络，这一系列经济学原理在饲养牲畜和种植小麦的农业领域都产生了效用，正如其在生产钢铁和石油的领域产生效用一样。铁路系统是整个国家物流网络的一部分，最终覆盖了整个美国。那些所谓的“孤独的牛仔”也是整个供应链中的一个环节，他们的存在使原本在得克萨斯州只值3美元的长牛角在道奇市卖出了30美元。农业生产领域同样出现了大规模生产经营者，正如在钢铁和石油领域也出现了大型企业一样，他们使小农场主所生活的世界发生了重大变化。

在西进运动的早些年，大型铁路建设项目就已经同步启动：想要横跨多个州，铺设长达数千英里的铁轨，没有充足的资本和政治关系是不可能实现的。在美国东部地区，铁路需要和运河、公路等多种不同的交通方式展开竞争。在西部地区，铁路通常是当地人唯一能用的交通方式——和其他所有垄断经营者一样，铁路经营者充分利用了自己手中的权力，从客户手中赚取最高租金。

美国西部地区最早的铁路公司是联合太平洋铁路公司，是1862年经林肯授权成立的。联合太平洋铁路公司于1869年5月10日与中央太平洋铁路公司的轨道并轨，形成了美国第一条横跨大陆的铁路线。这家公司迅速新建或兼并了更多的铁路线，把西部地区的重要（或即将变得重要的）城市连接了起来，其中包括盐湖城、丹佛和波特兰。美国铁路网络向西部地区的延展，使这个国家成了一个农业生产强国，并且以更快的速度打开了西部新的市场，使美国中西部地区不仅成了美国的主要粮食产区，而且成了全球重要的粮食产区。

铁路公司创造了美国农业史上最有意思的一种商业模式，即在明尼苏达州、南达科他州和北达科他州红河谷地区出现的大规模经营农场。这种农场首次出现于1873—1874年，主要诱因是北太平洋铁路公司破产，导致100多条负债率很高的铁路同时宣告破产。北太平洋铁路公司最幸运的一点是手头有联邦政府授予的约3900英亩土地，这些资产可以用来偿还债务，而债权人往往收走这些土地的使用权作为债务的抵偿。当时北太平洋铁路公司的董事长乔治·卡斯（George Cass）想出了一种聪明的方法，即把债权人收走但无人耕种的土地组织成大型农场，由此为他的铁路贸易开设出一种附属的业务。他为此还专门招揽了一位农业专家奥利弗·达尔林普尔（Oliver Dalrymple）来执行他的想法。注

此后所形成的大规模经营农场，从现实意义上来说，就是农业化工厂。它们运作的逻辑与东海岸的制造型工厂是一致的。这些农场的

总面积达到7000英亩。它们使用了大型蒸汽机和机械化联合收割机，这比家庭农场使用同类型机械早了几十年。它们雇用成群结队的工人，这些人大多是外来移民，跟随各种机械共同劳动。㊟这些农场的经营方法与其他任何一个行业的大型企业都是一样的——企业的所有者并不出面，而是雇用一群职业经理人（如出纳、会计、采购专家等），而这些职业经理人把务农这件事拆解成许多细致的工种，比如有人专门管理脱粒机，有人专门负责把玉米装载到马车上。1897年，威廉·艾伦·怀特（William Allen White）在《斯克里布纳杂志》（*Scribner's Magazine*）上发表了一篇文章，精准地描述了当时这种新农业生产的精神："在这个年代想要成为一名成功的农夫，必须首先把自己培养成一名商人，之后再去考虑种地的事儿……他必须是一个资本家，谨慎而又聪明；他必须是一个懂得工业化生产逻辑的经营者，有胆识，并且有资源。"㊟

养牛这个行业也成规模地发展起来：美国从事养牛的农民一直都在向本土开放的土地上扩张（首先是得克萨斯州，其次是南达科他州和北达科他州，最后是蒙大拿州），只为了增加他们所饲养的牛群的数量。历史最高点时，养牛大亨康拉德·科尔斯（Conrad Kohrs）拥有5万头牛，分布在美国4个州和加拿大2个省的1000万英亩土地上。他每年要向芝加哥的屠宰厂输送1万头牛，这些牛被宰杀之后运到美国东海岸。

养牛行业需要两样东西才能获得成功：一样是带刺铁丝网，另一样是牛仔。带刺铁丝网提升了养牛的生产率，主要是它为人们提供了明显区分无主之地和私人产权的方式。早期的农民发现美国西部缺乏木头，所以他们用不带刺的铁线来修建围场用的篱笆，但是这种铁线篱笆并不能制止动物到处乱跑。后来，在19世纪70年代，几个有企业家精神的人一起想出了扭曲铁线，将其做成针刺状的想法。身为农夫的约瑟夫·格利登（Joseph Glidden）在1874年提出了第一项关于带刺铁丝网的专利申请。如同当时的广告推销者所说的那样，"这或许

是人类历史上最伟大的发现”，带刺铁丝网很快在整个西部地区传播开来，处于竞争关系的企业家不断争夺这项专利的所有权，并且制造出了许多不同种类的带刺铁丝网。罗伯特·克利夫顿（Robert Clifton）于1970年出版的著作《毛刺、叉齿、尖头、通针和尖刀》（*Barbs, Prongs, Points,Prickers, and Stickers*）可以称得上一部带刺铁丝网大全，其中描述了749种不同的带刺铁丝网。美国带刺铁丝网公司最终整合了所有的专利申请，并且其名下拥有铁矿石产区。19世纪80年代，得克萨斯州设立的XIT农场占地面积达到300万英亩，共使用了长达6000英里的带刺铁丝网。约翰·沃恩·盖茨（John Warne Gates）曾用诗意的语言描述这些铁线“比空气轻，比威士忌烈，比尘土更廉价”。美国印第安人也同样用诗意的语言称之为“魔鬼之绳”。

美国那些巨型的养牛场需要牛仔帮它们驱赶牛群从得克萨斯穿越开阔地到达堪萨斯州的火车站，通常是道奇市或者威奇托市的火车站。平均来说，每一趟赶牛的路程，10个牛仔（每人用3匹马）一共需要驱赶3000头牛。一次赶牛的路程大概要走1000英里，需要两个月的时间（当然可以走得更快，但是这样的话，牛群会减重很多，到达目的地的时候就卖不出去了）。到1877年，这条赶牛的线路已经比较成熟，每年都有将近50万头牛需要经过道奇市转运到其他地方。

正是由于美国农民有强烈的意愿把自己打造成资本家，正是由于他们的“谨慎而又聪明”，美国逐步成长为农业生产领域的强国。美国农民实现了环境学意义上的大转变，把美国中西部地区和加利福尼亚州广阔的天然草场变成了一片种植谷物的海洋。他们也实现了生物结构领域的转变，把原本我们在本书开头部分所描述的北美大陆骨瘦如柴的动物种群饲养成了行走的富含脂肪的四足肉类食品。不幸的是，他们也引发了一场生态上的灾难。美洲野牛是一种温顺的动物，它们成群结队生活在美国平原上，数千年来和美国印第安人和平共处，而美国印第安人捕杀美洲野牛的数量绝对达不到导致其种群数量

减少的程度。1872—1874年，白人猎手猎杀了430万头以上的美洲野牛，他们屠杀野牛的方式非常残忍，经常是以上万的数量宰杀，剥皮之后就让尸体在草原上自然腐烂，当时就几乎导致了美洲野牛种群的消失。[注]

美国国土总面积中用于从事农业生产的面积占比从1850年的16%提升至1910年的39%，这一比例至今还维持着差不多同样的数值。[注]（根据通货膨胀调整之后）美国农业用地的每英亩实际价值在同一段时期内增长了一倍多。[注]这种大规模的扩张运动背后的动力就是在已经有人定居的区域内，原本没有生产力的土地变成了耕地，同时美国整个社会仍在不断向西部扩张。转化无生产力的土地是一项需要耗费大量劳动力且代价非常高昂的工作：人们需要清除树桩，把积水的土地里的水放干，清理各种石块，砍伐灌木丛。开垦荒地之后，美国的小麦产量一路攀升，1839年仅为8500万蒲式耳[注]，1880年增至5亿蒲式耳，1900年增至6亿蒲式耳，1915年增至10亿蒲式耳。

美国农民处于农业生产技术发明的前沿阵地，因为美国本土没有足够的农业劳动力。1840—1880年，生产100蒲式耳小麦所需的工时从233降至152，生产100蒲式耳玉米所需的工时从276降至180。[注]联合收割机是19世纪80年代出现的，它把收割机和脱粒机的功能整合在了一起。早期的联合收割机体型庞大笨重，只有在大型农场上才能使用。随着时间的推移，联合收割机的体积变得更小，效率变得更高，而且适用于多种作物，如玉米、大豆和豌豆。播种机的出现则意味着农民可以更便利、更高效地播撒种子。

美国农民在生物学创新方面也处于领先地位。外国移民带来的新品种，如从俄罗斯草原带来的抗寒“土耳其红”，大大提升了小麦的质量，科学家根据本地的气候条件培育出更多不同种类的小麦。到1919年，美国本地种植的小麦中90%以上的品种都是美国内战之前没有的。[注]本地动物的质量也不断提高，这主要得益于动物优生配种、更

好的营养和更好的动物医疗条件。1850—1900年，每头奶牛的产奶量平均提高了40%，从2371磅提高到3352磅。注

卢瑟·伯班克（Luther Burbank）是一位植物学家，人们称他为“园艺魔法师”或者“植物魔法师”。他与赛勒斯·麦考密克和约翰·迪尔一样，应该被列为伟大的农业发明家。他于1849年出生在马萨诸塞州，最早所从事的工作是培育抗枯萎黄褐色土豆（即今天大多数麦当劳炸薯条所用的原材料）。他后来出售自己拥有的这种土豆的专利，用所获得的资金向西部迁移，最后到了加利福尼亚州的圣罗莎。在这里，他自己培育或者启示他人培育出800多种不同的植物（包括水果和鲜花），其中包括“七月埃尔伯塔”桃子、“圣罗莎”李子、“火焰金”桃李和可以用于喂牛的“无刺仙人掌”。

与此同时，美国人变得更善于把动物加工成食品，也更善于把这些动物制品送上人们的餐桌。19世纪30年代，辛辛那提的几家屠宰厂对传统的杀猪方式进行了改造，引入了一条新的“分解生产线”：工人们可以把已经宰杀的猪悬挂于滚动链条上，然后把这些宰好的猪从宰杀场运到冷藏室。随后，他们在这条生产线的基础上向上扩建屠宰厂：肥猪从一条步道被赶到屠宰厂的最上层，在最上层被宰杀、切成大小均匀的块状。然后，不同的切块从上层掉入地窖里不同的储存缸里，等待后期处理或者腌制。注

辛辛那提人所做的创新对全社会都造成了巨大的冲击。一些本地商人把这种连续的生产方式应用到生猪宰杀所产生的废弃物上：宝洁公司开始做生意的时候，主要的业务就是把猪油做成肥皂。注位于北部的芝加哥地区的大型屠宰厂复制了辛辛那提的这种做法，并且用更不人道的方式把这种宰杀方法用到了牛身上：已经宰杀好的肉用公牛被吊在挂钩上，然后沿着一条移动的流水线向后作业。它们会依次经过掏内脏的人、分割切块的人、拆分关节的人、剥皮的人、锯牛骨的人和在细节上处理牛肉切块的人。这种生产作业的速度之快，令萨拉

•伯恩哈特（Sarah Bernhardt）惊叹地说，这种场景“既可怕又壮观”。注正是在参观这种屠宰厂的过程中，亨利•福特产生了以流水作业的方式生产汽车的想法。

古斯塔夫斯•富兰克林•斯威夫特（Gustavus Franklin Swift）在1877年发明了铁路冷藏车厢，带来了养牛行业的重大突破。在斯威夫特发明冷藏车厢之前，养牛场的人需要把牛驱赶到遥远的火车站，然后将活牛通过铁路运到目的地。斯威夫特意识到，如果在美国中西部地区把牛杀了，然后将牛肉用冷藏的方式通过铁路运输到东部，可以节省不少钱。也就是说，运输的是牛排而不是活牛，这么做不仅消除了长途驱赶牛群的必要（也就避免了在长途走动中牛群减重的现象），而且使运输的总重量减少了将近一半。即便以当时的标准来衡量，斯威夫特仍然可以称得上一位饶有热情地进行产业垂直整合的实践者：他甚至拥有在五大湖地区开采冰块的权利，在铁路沿线的制冰屋里，他可以获取冰块来补充冷藏车厢的需要。他很快就建起了一个庞大的帝国（到1881年，他名下拥有近200节冷藏车厢，每星期要运输约3000头宰杀好的牛），一个原本分布比较零散的产业最终被整合成了几家大型公司（其中包括斯威夫特、阿穆尔、莫里斯和哈蒙德等公司）。

美国人同样在食物保存技术方面取得了重大进步，因为这一时期他们发明了各种防腐、装罐、浸封和包装的技术。美国的第一家罐头生产厂于19世纪40年代出现在巴尔的摩。许多热衷于买罐头食品的客户都是探险家，因为他们要带着这些食品向西部进发。盖尔•博登（Gail Borden）于1856年开始生产炼乳，随着这种新产品受到人们的欢迎，他尝试将同样的技术应用到茶、咖啡、土豆和南瓜上。注约翰•兰迪斯•梅森（John Landis Mason）发明了带金属螺盖的玻璃瓶，这种出现于1859年的发明让居民家庭保存食物变得更为简便。内战时期的联邦部队都是吃罐头食品的。约瑟夫•坎贝尔（Joseph Campbell）于1869年开始尝试生产罐装西红柿、果冻、调味品和肉末

等。同一年，H. J. 海因茨开始销售打包食品。到1910年，美国生产了30亿罐以上的罐装食品，相当于人均33罐，食品加工行业的产出占制造业总产出的20%。[注]家用冰盒的出现使各家各户都能获得食品保存技术方面的革新，降低了食品过期变质的风险，特别是减少了牛奶和肉制品的腐化变质问题，减少了空气传播性疾病。有一份学术研究曾测算过，19世纪90年代，美国人营养状况的改善中有50%的成分应该归功于使用冰块保存食物。[注]

农民还很擅长于将这些新的理念写成条文，不管是技术方面还是生物学方面的新想法都被编制成了系统化的知识。美国农业部成立于1862年，其主导成立了一个由农工学院组成的学术网络，主要就是为了研究“农业和工程方面的技术”。

农民获得进步还有另一方面的因素，那就是他们通过开发期货市场应对不确定性。务农有很高的风险：你永远不知道上帝会有什么样的行为，不管是极端天气还是自然灾害，都有可能导致庄稼绝收，农民分文无收。如果在世界另一端的一个国家当年获得了农业大丰收，那本地的作物价格也会直线下降。针对某种还在地里没有收获的作物出售相应的期权，农民获得了对冲未来风险的可能。19世纪下半叶，美国出现了多个针对不同农产品的期货市场。芝加哥贸易协会最早成立于1848年，于1868年开始出售小麦、玉米和黑麦的期货。堪萨斯州城市贸易协会成立于1856年，主要从事抗寒红色冬季小麦期货交易。明尼阿波利斯谷物交易所成立于1881年，主要从事抗寒红色春季小麦期货交易。

农业大发展的最后一个助推剂就是廉价的运输：尽管农民对铁路的垄断运营都表示很愤怒，但铁路公司实际上帮助他们降低了成本。1852—1856年，把1蒲式耳的小麦从芝加哥运到纽约需要花费20.8美分，到19世纪80年代初，相同的运输距离成本降至8.6美分，到1911—1913年，这一成本进一步降至5.4美分，把1蒲式耳的小麦运过大西洋

的成本也从原本的14.3美分降至4.9美分。19世纪50年代初，芝加哥的小麦价格相当于利物浦小麦价格的46%。在一战爆发之前，芝加哥和利物浦的小麦价格已经基本上一模一样了：原本相互隔绝的市场终于变成了一个统一的全球性市场。(注)

上述这些社会变革，都把曾经与世隔绝的美国西部与整个全球经济连接在了一起。把美国西部地区接入全球经济，一方面使美国西部地区变得更富有，因为这一地区的土地和自然资源变得更有价值；另一方面，它也为全世界带来了一个新的小麦和肉制品产区。各家铁路公司试图通过投放吸引眼球的电影广告等方式招揽工人，他们为那些愿意穿过大西洋的移民提供资助，借他们钱用于购买大片的土地。他们还在各个东海岸的港口雇用代理人，以确保“自己公司的”移民不会被竞争对手抢走。联合太平洋铁路公司特别喜欢来自爱尔兰的劳动力，因为他们认为这些人是非常有技术的挖掘工，他们也喜欢中国“签约”劳工，因为除了廉价外，中国人还擅长于使用炸药。詹姆斯·J.希尔特别喜欢雇用斯堪的纳维亚人，因为他觉得这些人的品格很高尚。南达科他州和北达科他州甚至凭空捏造出一个不存在的城市，并将其取名为俾斯麦市，希望以此吸引来自德国的移民。

西进运动和技术革命共同创造了农业生产力的飞跃。19世纪，农业人均实际产值大概每年增长0.5%，1860年之后的20年里增长尤为显著，每年提升0.91%。(注)到1900年，农业人均产出比1800年提高了约2/3。

生产力革命改变了整个美国乡村的面貌。妇女和儿童逐步从繁重的体力劳动中解放出来：妇女更多地转向从事一些帮助家庭经济提升的工作，在新的机器（如缝纫机）的帮助下或者在新的社会潮流（如“科学干家务”）的影响下从事一些新的工作；儿童花更多的时间来接受教育。生产力革命也改变了整个美国社会。美国的养牛人和牛仔把在欧洲仍然被视为奢侈品的牛肉变成了大众可以享用的日常食品。

美国的小麦种植者给整个国家提供了廉价的面包和面粉。1868—1872年，在短短4年时间里，小麦价格就下降了一半。(注)美国人的饮食变得更丰富：美国人可以吃到佐治亚州的桃子、佛罗里达州的橘子、加利福尼亚州的芦笋，当然还有中西部地区的牛肉和新英格兰地区的鳕鱼等。“营养学家”［dietician，“餐饮”（diet）和“医生”（physician）这两个单词的合成词］首次于1905年出现在美国人的词汇中，因为这个时候人们开始担心的不再是不够吃，而是吃得太多。(注)

---

1. In fact, Heinz had more than fifty-seven varieties. This was a rare example of undue modesty in advertising.

2. Joaquin Miller was a pen name. His given name was Cincinnatus Heine Miller.

3. Marianne Ward and John Devereux, “Measuring British Decline: Direct Versus Long-Span Income Measures,” Journal of Economic History 63, no. 3 (September 2003): 826 - 51.

4. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 198.

5. Charles Hirschman and Elizabeth Mogford, “Immigration and the American Industrial Rev olution from 1880 to 1920,” Social Science Research 38, no. 4 (December 1, 2009):897 - 920.

6. Albert Fishlow, “Transportation in the 19th and Early 20th Centuries,” in The Long Nineteenth Century, vol. 2 of The Cambridge Economic History of the United States, ed. Stanley Engerman and Robert Gallman (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 601.

7. Samuel P. Hayes, The Response to Industrialism 1885 - 1914 (Chicago: University of Chicago Press, 1957), 8; Jack Beatty, ed., Colossus: How the Corporation Changed America (New York: Broadway Books, 2001), 111.

8. Richard White, Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America (New York: W. W. Norton, 2011), xxiv.

9. 伏尔甘，古罗马宗教信奉的火神。——编者注

10. John Steele Gordon, An Empire of Wealth: The Epic History of American Economic Power(New York: HarperPerennial, 2004), 242.

11. Fishlow, “Transportation in the 19th and Early 20th Centuries,” 595.

12. 因摩城唱片的创始人和总部在底特律，所以与内燃机扯上关系。——译者注

13. Quoted in Daniel Yergin, The Prize: The Epic History of Oil, Money & Power (New York:Simon & Schuster, 1991), 79.

14. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 119.

15. Ron Chernow, The House of Morgan: An American Banking Dynasty and the Rise of Modern Finance (New York: Touchstone, 1990), 142.

16. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 158.

17. Ibid., 154–55.

18. Ibid., 131.

19. Ibid., 181–82.

20. Ibid., 185.

21. Richard White, The Republic for Which It Stands: The United States During Reconstruction and the Gilded Age, 1865–1896 (New York: Oxford University Press, 2017), 119.

22. Charles R. Morris, The Dawn of Innovation: The First American Industrial Revolution (New York: Public Affairs, 2012), 275.

23. H. W. Brands, American Colossus: The Triumph of Capitalism, 1865–1900 (New York:Anchor Books, 2010), 251–52.

24. Ibid., 249–50 for the quote, and 249–56 for bonanza farms in general.

25. White, The Republic for Which It Stands, 296.

26. Alan Olmstead, ed., “Agriculture,” in Economic Sectors, vol. 4 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, ed. Susan B. Carter et al. (New York: Cambridge University Press, 2006), 11.

27. Ibid.

28. 蒲式耳是一种计量单位。在美国，1蒲式耳≈35.2升。——编者注

29. White, The Republic for Which It Stands, 219.

30. Naomi Lamoreaux, “Entrepreneurship in the United States, 1865–1920,” in The Invention of Enterprise, ed. David S. Landes, Joel Mokyr, and William J. Baumol (Princeton, NJ:Princeton University Press, 2010), 371.

31. Jeremy Atack, Fred Bateman, and William Parker, “The Farm, the Farmer and the Market,” in The Long Nineteenth Century, vol. 2 of The Cambridge Economic History of the United States, ed. Stanley Engerman and Robert Gallman (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 260.

32. Morris, The Dawn of Innovation, 205–6.

33. Ibid., 207.

34. Ibid., 205–6.

35. Daniel J. Boorstin, The Americans: The National Experience (New York: Vintage Books,1965), 315.

36. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 74.

37. White, The Republic for Which It Stands, 515.

38. Atack et al., “The Farm, the Farmer and the Market,” in The Long Nineteenth Century, 253.

39. Thomas Weiss, “Long Term Changes in U.S. Agricultural Output per Worker, 1800 to 1900,” NBER Working Paper Series on Historical Factors in Long Run Growth, No. 23,National Bureau of Economic Research, 1991.

40. White, The Republic for Which It Stands, 219.

41. Boorstin, The Americans, 323.

第四章 商业巨人的时代

19世纪下半叶，美国社会经济规模出现了革命性的变化。约翰·雅各布·阿斯托死于1848年，他遗留下价值2000万美元的资产，这足以使他成为当时美国最有钱的人。他创设的美国皮草公司里全职工作人员寥寥可数，整个公司只有一间办公室。1901年，安德鲁·卡内基把卡内基钢铁公司出售给J.P.摩根，自己赚了2.26亿美元，这使他成了当时全世界最有钱的人。摩根把几个小钢铁厂并入了卡内基钢铁公司，打造出一个钢铁行业的航空母舰，仅这家钢铁厂的雇员就有25万人，比当时美国的武装部队人数还多，企业市场价值达14亿美元。注

社会组织架构的革命同时也是人性的革命：这场革命的核心人物无一例外都是充满活力、野心勃勃的商业巨人。他们执掌的权力在人类历史上只有君王或知名将领方可比拟。他们的每一个商业构想都极尽宏大——对他们而言，没有不可实现的梦想，没有不可实现的野心。这是一群可以和亚历山大大帝、恺撒大帝、拿破仑相提并论的社会伟人。

洛克菲勒控制着全球90%的炼油产能。卡内基一家的钢铁产量就超过了英国。摩根单枪匹马两次挽救美国政府于破产边缘，实际上他以一人之力充当了一个国家的中央银行。这些人不仅重塑了美国的私营经济，而且重塑了义务劳动行业。令人感到诧异的是，大多数对美国社会产生重要影响的社会机构（从芝加哥大学到斯坦福大学，再到洛克菲勒－卡内基基金会）都是这些伟人创建的，他们年龄相仿，都出生于19世纪30年代。

所谓枪打出头鸟，过于庞大的权力和财富给这些伟人招来了特别夸张的坏名声。艾达·塔贝尔（Ida Tarbell）将他们统称为“强盗大亨”。罗斯福总统将他们叫作“因罪致富的人”。亨利·亚当斯（Henry Adams）把杰伊·古尔德（Jay Gould）比作一只“蜘蛛”，说他“在阴暗的角落里编织着巨网”。当时百老汇的一出流行剧目就把摩根称作“金融界丑恶的蛇发魔女”。

他们遭遇这种社会敌对情绪，从一定程度上来说也是必然的：只有碾压竞争对手的人才能最终取得巨大的成功。任何一种碾压对手的行为最终都会归罪到企业的领导人身上：亨利·福特曾像神经病一样搭乘和平之船前往欧洲，他以为靠自己这种行为就能制止一战的爆发。毋庸置疑，塔贝尔口中的这些强盗大亨肯定都做过令人不齿的坏事。丹尼尔·德鲁（Daniel Drew）曾是一名牛仔，他在售牛时节到来之前，会让牛群吃盐，这样牛就会喝很多水，也就增加了出售时牛的体重——由此诞生了美国俗语里的“注水牲畜”（watered stock）一词。詹姆斯·菲斯科（James Fisk）也创造了一句美国俗语：“永远不要给蠢货提供平等的机会。”他一生中出售了巨量的注水牲畜，导致一家原本盈利丰厚的铁路公司最终破产。杰伊·古尔德为了做成生意，不惜向立法人员和股东行贿，甚至还绑架过一位投资者。他曾经说过：“我可以雇用一半的工人阶级去干掉剩下的另一半。”这些商人大多曾用300美元的价格购买“替身”，代替自己在联邦部队里服役。

不过话说回来，这些商人既不是“强盗”也不是“世袭男爵”，他们都是靠自己的努力赚钱，并没有任何财富可以继承。安德鲁·卡内基从苏格兰移民到美国时才13岁，当时他身无分文。洛克菲勒的父亲是个销售蛇油的小商贩，犯有重婚罪，甚至有可能是个有强奸恶行的罪犯，他经常性地抛妻弃子，最终还为了更年轻的小老婆彻底抛弃了原配。科利斯·亨廷顿（Collis Huntington）成长在康涅狄格州哈文顿镇一个名字就叫作“贫民窟”的小地方。

这些人的致富之道，一方面是自己撸起袖子加油干，另一方面是抓住并利用每一个机遇。洛克菲勒的妹妹曾说：“如果老天下粥雨，你会发现约翰的碗总是能朝着正确的方向接住上天的恩赐。”卡内基刚开始工作的时候只不过是一个纺纱厂线轴工，但他逐步拉进了自己和匹兹堡商业领军人物的距离，他在30岁之前就已经成了百万富翁，而那个时候他还没有投资钢铁行业。洛克菲勒在美国内战爆发之前向父亲借了1000美元，投资食品分销的生意，战争结束后，他赚到了7万美元，并收购了一家轻能源提炼厂。科尔内留斯·范得比尔特（Cornelius Vanderbilt）刚开始做生意的时候只不过是用平底船在新泽西和纽约之间进行客运，随后升级到蒸汽船，再升级到铁路运输。T.J.斯泰尔斯（T.J.Stiles）曾说过：“法律、阶级、传统社会习俗——这些东西对他而言根本什么都算不上。他只在乎绝对的权力，随着每次投资的成功，每次获得法律知识，每次参加商业课程，他感觉自己的力量在不断增强。”[注]科利斯·亨廷顿是随淘金热来到加利福尼亚州的，但他很快就发现，向矿工出售斧子和铁锹也能赚到钱。这群人中，只有J.P.摩根出身显贵，他也通过各种手段大幅提高了自家银行的影响力。创造性破坏还有一个较为令人震惊的特性，那就是同一项创造性破坏对同一家人可能产生截然相反的影响：安德鲁·卡内基在蒸汽时代成长为全球最有钱的人，而他的父亲却在同一个时代变得越来越穷。他的父亲从苏格兰移民到美国，原本从事手工纺织，但随着19世纪30年代蒸汽动力纺织工厂的出现，他的手工技能贬值，后来也没能找到谋生之道。

强盗大亨都特别重视“回馈社会”，他们所创设的慈善事业体量庞大，几乎和他们的主营企业规模相当。卡内基试图让每个人都获得平等的机会，他创建了近3000家公共图书馆。洛克菲勒创建了两所大学——洛克菲勒大学和芝加哥大学，并且向其他多家高等教育机构捐赠了款项。利兰·斯坦福把流动性资产中的绝大部分都留给了斯坦福大学，以至他的遗孀需要靠变卖不动产才能维持生活。

我们维护这些商业巨人的社会地位，保护他们不受公众责难，主要原因并不是他们白手起家，也不是他们做慈善事业，最重要的是他们促进了社会进步，大幅提高了全社会人民的生活水平。这些人是天生的商业奇才，他们把美国转化成人类历史上最纯粹的创造性破坏实验室：他们感受到社会上出现了一股无形的巨大力量，通过自己的努力，他们给这股力量赋予了实体形式，并为其规划了发展方向，他们从岩石中开采原油，从混沌中创造出机械化制造工具。在一篇著名的演说稿中，丘吉尔曾说过："我终于具备了掌控全局的权威，我感到自己在与命运同行。"在资本主义发展的黄金年代，那些掌控工业制造局势的商人也算得上与命运同行之人。

商业巨人取得成功的原因之一，是他们先于其他人意识到社会发展的基础生产力已经发生变化。卡内基意识到美国正在进入钢铁时代，能用最低价格提供最好钢材的人，必然成为当代的弥达斯国王[注]。洛克菲勒意识到美国也在进入石油时代。亨利·福特意识到美国正在进入交通方式大众化的时代。其他一些成就不如他们显著的商人也意识到，美国社会即将迎来消费大众化时代，他们为社会公众提供了丰富的消费品。安德鲁·卡内基曾建议道："把所有鸡蛋都放在同一个篮子里，然后看管好这个篮子就行了。"如果你放到篮子里的鸡蛋命中注定是能够改变经济格局的鸡蛋，那么这条建议肯定能够生效。

他们还认识到，随着铁路和电报的出现，人类社会对时空的理解和利用也发生了变化。他们用尽一切手段去及时获取信息，不惜一切代价加快生产和交付产品的时间。卡内基曾写道："旧时的国家用蜗牛的速度缓慢爬行，新生的共和国以铁路快车的速度极速奔驰。"他们还发现，使美国人的时空观念变得更紧凑的社会力量，同样使全世界人民对时空的认识发生了变化：建成美国境内的商业垄断企业之后，洛克菲勒迅速开始布局全球市场。

这些伟大的商业人物被载入史册，并非因为他们创造了新事物，而是因为他们创造了组织管理新事物的有效方法。这其中包含三方面的重要工作：首先，他们要能发现足以促使制造业发生革命性变化的新发明；其次，他们要有能力把相距甚远的生产原材料汇集到一起，通常来说这一点上需要他们远途运输基本生产原材料；最后，他们还要有能力把原本各不相干的经济活动整合在一起，比如从开采生产原材料一直到工业产品的销售。

卡内基之所以成为“钢铁大王”，就是因为他发现了当时那个年代最新的技术和手段，并通过经营管理把规模做大。1875年，他把个人资产全部投资于在匹兹堡新建当时技术最先进的钢铁厂及其外围供应链。卡内基曾测算过，匹兹堡这个选址已经给他带来了很大的领先优势，因为这个城市处于多条主要河流和铁路的交汇点，距离煤矿和铁矿都很近，他充分利用这些优势，对自己经营的业务进行了横向和纵向整合。他收购了炭炉厂以确保煤炭供应，收购了铁矿以确保矿石供应，收购了铁路线和航运线以确保生产原材料顺利运抵工厂，同时确保制成品能顺利送到客户手中。

卡内基作为第一个进入钢铁行业的人物，建立了自己的先发优势，并且通过多种保护措施使自己的优势得以长期维持。尽管如此，他还是在不断关注可能造成破坏性影响的新发明，因为他不想自己对钢铁行业的控制力受到威胁。1883年，他收购了自己最大的竞争对手霍姆斯特德钢铁厂，这家工厂有专门为自己供应煤炭和铁矿石的生产基地，同时还附带一条长达425英里的铁路线和一支河道运输船队。生产规模越大，降低生产成本的手段就越多。他曾宣称：“生产规模越大，产品就越廉价。每天生产10吨钢铁与每天生产100吨钢铁相比，肯定是前者的平均成本要高出很多倍。”他看到一家新式的工厂用平炉炼钢法生产的钢铁比用贝塞麦炼钢法生产的钢铁质量要好，立刻就定制了6套新的平炉。“锅炉建造每延迟一天……就意味着损失更多的利润。”

卡内基确保自己赚取的巨额利润必须有一部分用于研发。19世纪70年代，他发现了一位德国化学家，在一篇关于这位化学家的文章中，我们可以充分了解他对研发的态度。

我们发现了……一名知识渊博的德国人弗里克博士（Dr.Fricke），他向我们揭示了多年以来被隐藏的秘密。过去那些声誉很高的所谓优质矿山生产的铁矿石，其铁矿石含量比宣称的含量要少10%、15%甚至20%。过去那些声誉不佳的矿山，反而能够产出更高质量的矿石。好的变成了坏的，坏的变成了好的，所有的认知都颠覆了。在化学知识这道阳光的照射下，我们打消了对生铁冶炼9/10的疑虑。注

洛克菲勒也采取了类似的策略。他发现整个石油行业都处于混乱的状态（盲目开采石油的人在自己觉得合适的地方随意开挖油井，甚至在城镇的大街上也会挖井；石油产能过剩导致成品利润几乎为零；许多成品油被弃置），于是他开始着手打造整个行业的秩序。他比其他任何人都更早地意识到炼油产业的重要性。［他的生意伙伴亨利·弗拉格勒（Henry Flagler）在自己的书桌上放着一句他最喜欢的名言：“别人可能会对你施加的行为，你也可以施加在别人身上——而且要先下手为强。”］由于早于其他人进入炼油产业，洛克菲勒生产石油的成本比竞争对手都低。他系统性地清除了自己的竞争对手，一种方式是邀请竞争对手加入他在1870年创建的标准石油公司，另一种方式就是通过竞争将他们逐出整个行业，就如同不肯接受邀约的艾达·塔贝尔的父亲一样。洛克菲勒曾说：“标准石油公司是一个代表仁慈的天使，从天上向苦难的人伸出援手，并说：‘到方舟上来吧，把原本的破烂都交给我们，我们来承担所有的风险。’”注到19世纪70年代末，由他一手创建的公司联盟控制了美国石油业务90%以上的份额。

石油公司联盟只不过是洛克菲勒更大宏图的一部分，他的远景是把整个石油产业纳入自己旗下。洛克菲勒建筑了输油管道，把位于宾夕法尼亚州的油田和位于新泽西、克利夫兰、费城、巴尔的摩的炼油厂连接在一起。他还建造了自己的油桶生产企业，1888年，他的企业每年要用掉350万只油桶，有了自己的油桶生产厂之后，每只桶可以节省1.25美元。他用超越所有竞争对手的体量和铁路公司谈判，获得了特殊待遇：因为运量有保障，所以铁路公司也愿意降低运输成本。他还通过把原油做成不同类型的产品提高自己的收入，这些新的产品包括润滑油、煤油、铺路用的石脑油和汽油。他经营的规模越大，野心也越大。到19世纪80年代中期，他建设了三家巨型炼油厂，每天一共可以生产6500桶油，而此前的单日最大产量仅为1500桶。到1890年，他开始用油罐车把标准石油公司生产的制成品运到消费者的门口，完成了他对整个石油产业链的控制。

洛克菲勒对有关竞争和自由市场的陈旧观念不屑一顾。他宣称：“个人参与大规模生产竞争的年代已经过去了，如果还抱有这种观念的话，你不如提倡让人们重新回到手工劳动的年代，不如提倡抛弃我们现在这些高效的生产机械。”对他而言，打造公司联盟所带来的社会影响力，就如同蒸汽机所带来的革命性变化一样重要。也有人宣称公司联盟会滥用自己的影响力，但洛克菲勒则认为：“所谓的公司联盟滥用自己的影响力，就如同有人会说，蒸汽机随时会爆炸。蒸汽机对社会生产的进步来说是必需品，而且也相对安全。公司联盟也是社会生产进步的必需品，其滥用权力的行为可以被最小化。”[注]在他的推动下，石油价格出现断崖式的下跌，这说明他的看法或许有正确的地方：洛克菲勒用他自己在组织管理方面的才干成功实现了单位生产成本的下降，而他并没有欺骗社会公众。单位生产成本下降所带来的最终结果就是每小时劳动产出提高。

J.P.摩根在金钱世界里发挥了同样的组织才干。当时那个年代，人们的经济生活大多掩盖着一层无知的面纱。[注]联邦政府不会发布任

何可信的数据，就业、进出口或者货币供应量都无据可考。企业的财务报表根本不会让任何想要看到数据的人拿到手，多数情况下，甚至连企业的股东都看不到真实的财务数据。大多数企业根本就不会发布财务报告。发布财务报告的少数企业也是真假参半：1870年，霍勒斯·格里利曾在《纽约论坛报》上评论称，如果伊利铁路公司的年度报告是真实的，那么“阿拉斯加州肯定处于热带，并且在合适的季节还能生产草莓”。(注)企业似乎只要心血来潮就会发行股票。这使专业的投资人（如杰伊·古尔德和詹姆斯·菲斯克）有了用武之地。他们会利用市场上的传闻（或自己创造传闻）或者仅凭一己之力就做出别人难以企及的举动，比如1870年，他们通过自己的一项特殊计划成功垄断了黄金供应。

摩根给这个充满迷雾的新社会带来了三方面的变化。首先，他带来了接受高等教育才能获得的知识。在德国还是全球学术领军国家的年代，摩根曾在格廷根大学研习过数学（当然还有其他学科），他的学习成绩非常好，以至他的教授要求他继续读研。其次，他带来了全球范围内的生意。摩根的父亲在伦敦发家，当时伦敦还是全球金融中心，他把美国业务卖给英国人，又把英国业务带向美国。摩根在迁居纽约之前曾在伦敦生活了很多年。最后，他比世界上任何一个人都更懂得英美之间的生意。他投入工作的早些年，主要精力用于重整美国的铁路行业，这是当时全美最复杂且规模最大的产业，随后他继续重塑了美国的多个行业，从钢铁一直到农产品，再到跨大西洋远洋舰队等。他和他的助手在多家大企业的董事会任职。可以说，摩根比任何人都更了解美国人的生意。

摩根利用自己得天独厚的优势，在美国资本主义最光辉的年代，对整个社会的发展起到了重要的塑形作用。之所以这么说，是因为有的时候他需要从零开始创建新的企业。摩根在识别能够为社会带来变革性影响的发明方面具有敏锐的洞察力：正是由于他的出资，爱迪生才得以在1878年成立爱迪生电气照明公司，摩根也是第一个在个人住

宅中安装电灯的人（这给他的邻居们造成了不小的困扰，因为发电机发出令人讨厌的巨响）。注从另一个角度来说，对社会的塑形也意味着调结构、去产能，从而降低生产成本。

摩根一生的最爱是看到有秩序的进步——在罗恩·切尔诺夫（Ron Chernow）撰写的关于摩根财团的专著中，他曾写道："摩根希望自己所掌控的资本主义体系是干净、整洁，由银行家控制的。"注摩根通过与私营企业主建立互信提升私营行业的秩序。在大众经济领域，他则通过插手管理某些事务或者帮助公众体系运营提升秩序。他曾两次挽救美国政府于破产的边缘。1895年，他组织了一个由银行家组成的财团，成功预防了全社会对美国政府黄金储备的挤兑，具体的措施就是用私人财团的黄金换取美国财政部发行的联邦债券。在一段很短的时期内，摩根实际上掌控了进出美国的黄金流量。1907年，美国股票市场面临崩溃，多家银行出现内部问题，摩根把同时期的重要银行家锁在自己位于麦迪逊大街219号的办公室里，强制他们想出一个方案，预防整个股票市场彻底崩溃。与不受制约的自由竞争相比，由银行家强制形成的市场秩序更有利于提升社会生产力。

如果我们要质疑这一群商业巨人的话，核心问题不在于他们是否贪婪或者自私。贪婪和自私是常见的人类特质，穷人和贵族都有可能出现贪婪和自私的倾向。核心问题也不是这些商人是否在商业行为中囤积居奇。在那个年代，美国还没有遇到复杂资本主义经济体所面临的一些重大挑战，更不用说创设规则来解决这些问题了。如果要质疑这些商业巨人的话，那么最关键的问题就是，他们创造财富是不是以牺牲其他所有人的利益来实现的。美国最高法院认为这些人试图创设垄断性行业，因此他们是有罪的。连保守经济学家在称赞这些商业巨人时，都比较吝惜自己的溢美之词，他们总是会担忧这些商业巨人不可避免地要摧毁自己的竞争对手。我们在讨论垄断这一现象时也要有所保留：并非所有的垄断都是不利于社会发展的。垄断这一现象在发展中国家造成的问题比在发达国家造成的问题要少得多。发展中经济

体通常都会遭遇经济学家所说的“制度缺失”：发展中经济体缺乏足够的社会机构来促使其市场有效运转，所以各家企业需要把触角伸向社会的方方面面——从获取原材料到产品分销等。注在科技发生快速变化的年代，也就是发明家在新技术上下大量赌注的年代，垄断也不会制造太多的问题。美国铝业公司拥有从矾土和铝土中提取铝元素的专利，可以称得上一家垄断型企业。没有公司能够与它竞争，但是美国铝业公司仍然自觉地降低成本，压低产品价格，并且不断创新，制造出了一系列新的轻型锅和盘，可以说给美国人的日常生活带来了革命性的变化。

商业巨人发家致富依靠的主要是规模化生产，而不是哄抬物价。他们发家致富也是在原本完全真空的状态下创造了新的市场——并且为这些市场提供了越来越便宜的产品。1867年，美国的钢铁产量为2万吨，10年之后，产量达到了100万吨，价格也从每吨166美元下跌至每吨46美元。1859年的石油产量为8500桶，1879年增至2600万桶，价格也从1859年的每桶16美元下跌至1879年的每桶不到1美元，在19世纪后面的20多年中一直都维持在每桶1美元左右。

“当代最伟大的单项发明”

商业巨人的成长与一种新的商业组织架构的出现是同时并发的。这种新的商业架构就是公开发行股票的股份制企业。尼古拉斯·默里·巴特勒（Nicholas Murray Butler）曾于1902—1945年担任哥伦比亚大学的校长，他曾经描述过股份制企业的历史重要性。下面这段文字可以称得上对这种历史重要性的最简要描述。

我说过，仅就个人判断而言，有限责任公司可以称得上当代最伟大的单项发明。做这个判断的时候，我仔细权衡过自己的观点。在我们真正理解并懂得如何运用这种新的机制之后，无论从社会、道德、工业生产还是政治方面的影响力来说，有限责任公司都可以担得起这

个称谓。即便蒸汽机和电力都不如有限责任公司那么重要，而且如果没有后者，前者也将失去相应的影响力。

类似蒸汽机和电力这样的新科技显然具有改变全球生产力的能力。拥有顽强意志的商人，比如卡内基和洛克菲勒，显然具有改变全球秩序的能力。但是，把这些要素整合起来，也就是把这些能力整合起来转变成生产力的，还是这种独特的建设企业的新手段。注企业帮助市场活动提升质量有两种方式：一种是通过创设企业内部的管理层架构协调从生产原材料到工业产品的生产流程；另一种则是通过赋予企业家在特定产品和生产流程上下赌注的权利，引导未来发展的方向。

19世纪中叶以前，社会上主要有两种形式的企业：合伙制企业和特许经营企业。合伙制企业灵活性很强，也容易创设，但存在两方面不足：存续期不持久，并且需要承担无限责任。通常，如果有一位合伙人死亡或者某一位合伙人失去对这项业务的兴趣，合伙制企业就会被解散，而解散合伙制企业通常都会带来恶劣的后果。如果企业经营陷入困境，每一位合伙人都要用个人资产来承担企业债务，而在那个年代，宣告企业破产可能导致企业家遭受牢狱之灾。这也意味着创设合伙制企业的人通常都选择和自己的亲属或者是高度忠诚于自己的合伙人而非陌生人一起创业。特许经营企业则可以获得永久的存续期，也可以只承担有限责任，企业和经营企业的人（或者说投资企业的人）可以被区别对待，但是创设特许经营企业需要获得政府的授权，这项工作耗时耗力，需要买通很多不同的关节，并且需要完成政府规定的很多动作。政府也会试图通过创设特许经营企业实现服务大众的目的，比如想要获取永久经营企业和承担有限责任的特权，企业经营者必须先承诺修建一座桥梁或者协助政府达成整个帝国的野心。

在美国历史上，特许经营公司扮演着相当重要的角色。最早在这片国土上开发定居点的就是马萨诸塞海湾公司和弗吉尼亚公司这样的

特许经营公司。把定居者带到美国的跨洋航行，也是由持有这些公司股份的“冒险者”赞助的。最早的定居者通常都会持有这些公司的股份，而且这些公司在早期联合宣告了对这片土地的所有权。从某种意义上来说，美国国民政府是1630年马萨诸塞海湾公司转型时成立的，当时，这家公司从一家有限责任公司转型成了一个合众国政府，把公司的股东变成了政府的议会代表。(注)

美国革命使特许经营企业获得新生。英国于1720年颁布了《泡沫法案》，主要是为了应对南海公司造成的经济泡沫，自法案颁行之后，特许经营企业的数量就越来越少了（在应对南海公司泡沫的过程中，政府所采取的措施导致的后果实际上比金融恐慌本身造成的后果更严重，这已经成为经济学史上的一个经典案例）。美国革命之后，各州都以极大的热情创设新的特许经营公司，1783—1801年，共创设了350多家特许经营企业，其中2/3的企业主要向人们提供内陆收费公路和收费桥梁的导航服务，其他公司则提供各式各样的服务——银行、保险、制造业，以及我们在前文提及的约翰·雅各布·阿斯托经营的皮草公司。(注)

尽管美国在创设特许经营公司方面比英国政策更宽松，但这种公司天生就存在诸多缺陷：特许经营公司创设时的经营范围比较窄，而且政治家干预公司经营的权力过大。19世纪上半叶，美国资本主义发展出现了重大的革命性变化。一系列立法使企业从原本的桎梏中解放出来：美国内战结束之后，任何人都可以创设新的公司，条件是他们支付小额的费用，并达到政府的一些基本要求（如最低资本金储备），他们只需要说自己有意愿做生意就可以开公司。自此之后，商人发现自己能够更便利地从“公众”身上募集到资金，公众也发现能够更便捷地投资各家企业。这种变化使州政府与私营企业之间的权力发生了变化：原来是商人游说政府，期望获得创设公司的特权；现在反过来是各州政府游说商人，希望他们在自己管辖的范围内开设新业务。这些新的企业具有“自然人”的天然权利：它们可以集体拥有地

产，并且签订有法律效力的合同（包括起诉别人和被起诉）。但是，它们又不受“自然人”的局限：从理论上来说，它们是可以永久存续的，而且可以跨国开展业务。

当年这些强盗大亨中最重要的几个人都喜欢在他们“自己的”公司保持控股地位。卡内基非常不喜欢公众持股制度，他提出的理由是：“当很多人共同持有公司股票时，所有人都能插手的业务也就变成了没人管的业务。”他把自己的企业设置成一系列合伙制企业共同组成的集团，每一家合伙制企业都由卡内基掌握着绝对控制权，并且受制于“铁打的协议”，在这份协议的约束下，任何想要离开合伙制企业的合伙人都必须以账面价值将手中的股票出售给公司。直到1900年，由于亨利·克莱·弗里克（Henry Clay Frick）发起的一场诉讼，卡内基才采纳了股份制企业形式。洛克菲勒也把自己的企业设置成一系列相互关联的合伙制企业，都由他本人控制。亨利·福特到20世纪20年代中期仍在不断提升对他的企业的控制权，主要手段就是把企业变成个人独资公司。

尽管如此，在依靠规模和经营范围扩大生产的年代，股份制企业的形式仍然得以继续向前发展，虽然分布很不均匀，但是发展的势头很迅猛，通常都以牺牲其他形式的企业为代价。19世纪80年代以前，很少有企业能够达到100万美元以上的资产规模。1900年，洛克菲勒的标准石油公司资产规模达到了1.22亿美元。19世纪80年代以前，企业雇员人数很少能超过几百人。1900年，几家大型企业的雇员人数超过了美国政府的雇员总人数。约翰·贝茨·克拉克（John Bates Clark）在1901年曾写道：“如果石炭纪重新回归，地球上重新出现恐龙，那么这些恐龙对地球上的动物种群的生活所带来的影响差不多就等于现在这些巨型企业对现代社会生活所带来的影响。”注

企业形态革命最早始于铁路运输行业。铁路运输行业对企业存在两方面新生诉求，这是以前的私营企业未曾经历过的。一方面是指铁

路公司需要巨额资金来铺设轨道和配置轨道车辆。1815—1860年，美国人在运河建设中投入的资金为1.88亿美元。截至1860年，美国人在铁路建设方面投入的资金为11亿美元。[注]任何企业经营者都不可能利用亲友等私人关系筹措这种天量资金。另一方面是指铁路公司需要大量的运营管理人员：19世纪50年代中期，伊利铁路公司雇员达到4000人，而当时全美规模最大的制造业公司（缅因州比迪福德的佩珀雷尔制造公司）雇员只有几百人而已。铁路公司的人员规模还在持续增长：1900年，宾夕法尼亚铁路公司雇员超过10万人。[注]铁路公司与之前的企业相比，不仅规模更大，而且面临的风险也更高：如果铁路公司运营时刻表出现误差，以每小时60英里的速度飞速前进的巨型铁箱就会撞在一起，后果不堪设想。如果没有股份制企业的出现，也就没有一种企业形态能够保证铁路公司获得较长的生命周期，并且仅承担有限责任，换句话说，投资铁路的出资人的权益就得不到保障，也就不可能实现铁路运输行业的革命性发展。

艾尔弗雷德·钱德勒（Alfred Chandler）认为，在诸多显而易见的成就之外，铁路运输行业的大发展还促生出经济学意义上一个全新的人群，即职业经理人，这些人因自己的知识和能力而被任命为企业的管理者，他们不是靠家族背景获得企业管理权的人。铁路公司的经理人并不拥有公司股权，但他们仍然为实现企业利益奉献自己的职业生涯。［正如查尔斯·弗朗西斯·亚当斯（Charles Francis Adams）对哈佛大学的学生解释现代企业形态的核心要点时所说的那样：“个人逐步凋萎，集体却越来越茁壮。”］职业经理人根据现代企业复杂的组织架构定义自己的权责，在可行的范围内开展工作，即便如此，他们仍然具备很强的动力去实现自我价值。他们经常通过阅读提高自己的能力，比如《铁路公报》（*Railroad Gazette*）等期刊，以及马歇尔·柯克曼（Marshall Kirkman）撰写的《铁路营收：关于铁路公司组织形式和铁路票据收取的论述》（*Railroad Revenue: A Treatise on the Organization of Railroads and the Collection*

of Railroad Receipts）和阿瑟·韦琳顿（Arthur Wellington）撰写的《铁路地理布局的经济理论》（*The Economic Theory of the Location of Railways*）等大部头专著。很多现代人常用的管理方法都是当年这批早期职业经理人创造出来的，比如纽约–伊利铁路公司的丹尼尔·麦卡勒姆（Daniel McCallum）、巴尔的摩–俄亥俄铁路公司的本杰明·拉特罗布（Benjamin Latrobe）和宾夕法尼亚铁路公司的J. 埃德加·汤姆森（J. Edgar Thomson）发明了一种新的会计核算方法，可以测算出单位运营效率，他们还编制了组织架构图，细致地界定了一台巨型机器上每一个齿轮的角色。

铁路时代的到来使理性管理与金融资本走到了一起。可以说，铁路行业对资本的无尽渴求促生了现代化的纽约证券交易所。尽管这家交易所成立于1817年，但直到19世纪中叶，它才真正成为一个被世人认可的独立实体。道琼斯指数的前身至少有10只成分股是铁路公司，除此之外，只有一家经营轮船的太平洋邮船公司和一家经营电报业务的西联公司。铁路时代到来之前，证券交易所最繁忙的一周交易量只有1000股。到19世纪50年代，单周成交量超过100万股也不是什么新鲜事了。1898年，铁路公司市值占全美公开发行股票总市值的60%，1914年占比仍有40%。华尔街同时还成了交易铁路公司债券的市场核心。1913年，美国市场铁路公司债券存量相当于112亿美元，而同期股票总市值仅为72亿美元。

铁路公司的兴盛为美国带来了全新的投资者文化。专注于商业活动的新闻报刊，比如《商业与金融纪事报》（*Commercial & Financial Chronicle*，1865年创刊）和《华尔街日报》（*Wall Street Journal*，1889年创刊），用于铁路公司的版面比其他内容都要多。亨利·瓦纳姆·普尔（Henry Varnum Poor）在冠名评级机构标准普尔之前，曾是《美国铁路期刊》（*American Railroad Journal*）的编辑。精明的投资者（包括很多海外投资者）学会了通过购买“一

篮子”铁路公司相关证券的方式对冲风险，正如当今的投资者会通过购买一篮子头部制造业企业证券对冲风险一样。

因为投资公开发行股票这种新业务稳定性极差，所以投资者极度热衷于获取关于股份制企业的信息，并采取手段对冲风险。熊彼特曾指出，相比欧洲铁路大发展时期，美国的铁路大发展意味着“在需求出现之前建成供应量”，因此美国的铁路公司有可能在很长一段时间内都无法赢利。铁路大亨别无他法，只能以天量规模从事投机贸易：他们需要以闻所未闻的规模整合生产原材料，去开创根本连客户群体都还没有定型的业务。投机心态很容易引发误导消费者或者欺诈消费者的行为。铁路行业中诞生了一批投机分子，安东尼·特洛普在1875年出版的《我们的生活方式》（*The Way We Live Now*）一书中曾精准地描述了这种人，他们热衷于对赌铁路公司的股价赚快钱，而非真心实意地投资铁路建设。在所谓的1868年伊利战争中，丹尼尔·德鲁联手詹姆斯·菲斯克和杰伊·古尔德在伊利铁路公司内部秘密印发了价值数百万美元的债券，目的就是阻止科尔内留斯·范德比尔特的收购。跨美国大陆的各家铁路公司的股价投机表象最为明显，正如理查德·怀特证明的那样，这些公司存在运力过剩、内幕交易和欺诈客户等行为。

“在需求出现之前建成供应量”，加上与之伴生的投机行为，让我们很清楚地看到当时的铁路运输行业与艾尔弗雷德·钱德勒所提倡的理性规划模型完全不一样。当时美国的铁路并不是一个统一的系统：不同的铁路线使用不同的轨距，有的时候，需要骑马或者坐大篷车走上数英里的距离才能在不同的铁路线之间换乘。注与此同时，美国西部铁路里程数远远超出了实际需求：1890年，密西西比河以西的美国土地上只居住着全美24%的人口，但铺设了占全美铁路总里程43%的轨道。注这个行业一直受到不稳定性的困扰：19世纪最后的25年里，700多家铁路公司宣告破产，它们手中掌握的铁路里程超过全美铁路总里程的一半。亨利·亚当斯曾哀怨地说：“1865—1895年出生的

这一代人，一辈子都抵押给了铁路，他们自己比其他人都能更清醒地意识到这一点。”

尽管存在诸多非理性的情况，股份制企业的形态还是逐步渗透到美国工业社会的各个角落。19世纪60年代，这种企业形态已经基本征服了铁路运输行业，到1900年，垂直管理型企业形态已经几乎占领了美国所有大型行业：不仅是钢铁行业和石油行业，而且有科技行业和消费品行业。美国电话电报公司成立于1885年，伊斯曼－柯达公司成立于1888年，通用电气公司成立于1892年。创建这些企业的人通常都采用卡内基和洛克菲勒曾经用过的手段。他们以不成功便成仁的胆识投资新建工厂。他们希望企业成长得越大越好、越快越好，并且把自身的低成本优势转化成阻止新企业进入的障碍。［领英创始人里德·霍夫曼（Reid Hoffman）把目前同样的手段称为“闪电扩张”。］注他们综合利用了“前进”和“后退”。他们通过降成本、打广告来尽可能地提高销量。

最晚采用股份制企业形态的是零售业。1850年，美国的零售业完全由小商贩形态的商铺主导。在随后一代人的时间里，为数不多的几家大型企业加入了“侏儒”的队伍。这些巨人充分利用了新建铁路的效率，一方面增加可售商品的种类，另一方面大幅压低零售价格。1858年，罗兰·赫西·梅西（Rowland Hussey Macy）在纽约开设一家高端商品门店，这就是我们熟悉的全美知名连锁百货公司的前身。1859年，乔治·弗朗西斯·吉尔曼（George Francis Gilman）开设了一家小商铺，专门经销皮革和羽毛制品，这家商铺后来成长为大西洋与太平洋茶叶公司（简称A&P）。到1900年，这家公司已经在美国28个州开设了近200家分店，经销的商品种类也远远超出了皮革和羽毛制品。弗兰克·伍尔沃思扩张的速度更快：他于1879年在宾夕法尼亚州兰开斯特市成功开设了第一家“5分店”，到1889年已经开设了12家分店，到1909年更是增至238家分店，而且他还在不断寻找新的业务。

这一时期最令人震惊的新发明是邮购业务。阿龙·蒙哥马利·沃德（Aaron Montgomery Ward）（于1872年）、理查德·沃伦·西尔斯（Richard Warren Sears）和阿尔瓦·罗巴克（Alvah Roebuck）（于1886年）先后创建了自己的邮购公司，美国人从此进入了看图购物的时代。邮购公司改变了美国乡村居民的生活：在这些公司出现以前，美国农民可以买到的商品非常有限，但自此以后，他们可以买到全美范围内的商品，从最常见的（如农具）到最具异国特色的（如海德堡电腰带，据说只要在腰部短期佩戴这种商品，就可以“对季节性和严重疲乏症状产生神奇的疗效”）。注

零售业革命浪潮中最有趣的人物是理查德·西尔斯。和同时期的其他创业者一样，西尔斯的职业生涯是从铁路运输行业发端的（当时的铁路运输行业也包含电报行业）。西尔斯利用自己火车站站长兼电报员的身份，不断搜集自己经手的商品价格信息，不论是往来商业手册还是实际运输货物的报价都被他一一记录。他重点关注手表价格，因为他意识到手表的毛利率很高，后来，他搞到一批成色混杂的手表，就是这批手表让他赚得了人生第一桶金。他把卖手表赚来的钱投资于新建邮购业务，这样也可以销售更多的手表。很快，他意识到自己经营的是邮购业务而非手表业务，所以他开始在自己的销售手册上推广种类更加丰富的商品。1902年，西尔斯单日完成的订单量已达10万单，销售手册总页数达到1162页。这种销售规模必然需要更多的仓储、物流和管理支持，也就必然需要更多资金支持。

1906年，西尔斯和他的合伙人阿尔瓦·罗巴克将自己的企业公开上市，他们在芝加哥新建了一家价值500万美元的邮购工厂，这在当时是世界上最大的商业建筑，这家工厂的特色就是以流水线作业处理客户订单。西尔斯销售手册上自豪地宣称：“工厂内部和周边铺设了数英里铁轨，为的是接收、搬运和寄送商品。升降机、机械传送带、无尽的链条、移动步道、重力滑道、各类机器和传送装置、粗大的管道和所有已知的能够减少劳动力消耗的机械设备，在我们这里都是为了

尽量降低成本，为了更高效地向客户传递我们的劳动成果。”第一个造访这项产业奇迹的人就是充满好奇心的亨利·福特。

兼并的冲动

美国商界各形各色的企业，不论属于交通运输业、制造业还是零售业，都有一个共同特征，那就是追求企业规模化成长。随着市场成熟度的提高，对规模化经营的追求必然促使行业内部整合。1895—1904年，美国本土出现了一股兼并热潮。在兼并热潮兴起之前，大多数行业整合都是垂直整合，即大企业收购自己上游的供应商和下游的分销商。在兼并热潮兴起之后，美国本土还出现了横向整合。横向整合与垂直整合互相促动，不断强化：自诞生之日起，美国钢铁公司就不断兼并苏必利尔湖周边的铁矿，到1950年，美国钢铁公司掌控着全美近50%的铁矿。注

兼并浪潮中有两位起到重要作用的领军人物：洛克菲勒和摩根。1882年，洛克菲勒一手主导了标准石油公司联盟的兼并案，这是一个由40家石油企业组成的松散联盟，每家成员公司都有自己的法律和治理体系（主要是为了满足不同州的监管要求），在洛克菲勒的主导下，这个联盟转型成为标准石油托拉斯。在成立联盟之初，成员之间通过公司换股成功消除了内部竞争。转型的方案是成员公司的股东将自己持有的具有投票权的股份转让给一家集中行使投票权的信托公司，信托公司用可交易存托凭证交换股东持有的股份，保留股东收益权但收走投票权。托拉斯的成立让兼并热潮向前更进一步。从法律意义上来说，信托是一种将资产管理权授予信托管理人的工具，受委托人或者受委托人群组有法律义务代表资产所有者维护其应得的权益。从商业意义上来说，信托结构使商人得以实现集权管理。洛克菲勒应用信托工具创建了一家总部唯一的整合型商业集团，总部设在纽约市百老汇街26号，这家集团的所有权结构单一，遵循的企业战略也是统一的。洛克菲勒旗下原有53家炼油厂，成立该集团之后关闭了其中的

32家，集中扩大剩余21家的规模，因此他的炼油成本从每加仑[注]1.5美分下降至每加仑0.5美分。[注]各行各业的企业，尤其是糖、铅、威士忌企业，追随洛克菲勒的脚步开始进行整合。

美国国会于1890年对这种商业浪潮做出反击，当年生效的《谢尔曼反托拉斯法》禁止企业出现任何可能遏制贸易的合并或者签订有类似效力的合同。新泽西州的立法机构对这种联邦反击措施做出了对抗，他们简化了设置控股企业的要求，所谓控股企业就是一家处于上层的企业，它可以持有下属企业的股份。1899年，新泽西州的标准石油公司正式成为这个石油巨头的控股公司，其手中控制了19家大型企业和21家小企业的股权。到1901年，美国境内资产规模超过1000万美元的企业中，有2/3都在新泽西州设立股份制公司持股，这使新泽西州在1905年就拥有了300万美元的财政盈余，州政府用这笔钱大干快上，新建了很多基础设施。美国其他各州也通过接纳信托公司的方式对抗联邦政府的决策。纽约州为了预防通用电气公司潜逃到新泽西州，专门为这家公司设置了特权法案。特拉华州则比其他任何一个州都更加不遗余力地吸引企业到本州经营业务。到1930年，在纽约证券交易所上市的企业中，超过1/3的企业都注册在特拉华州：有12000家企业的法定居所是威尔明顿市区的同一间办公室。

这一时期出现的信托公司中最具影响力的就是查尔斯·林德伯格（Charles Lindbergh）口中的“金钱信托”，这位来自明尼苏达州的国会议员就是知名飞行员林德伯格的父亲，而他所指的金钱信托就是华尔街，华尔街上最有权势的受托管理人就是J.P.摩根。19世纪90年代，因经济萧条而引发铁路公司大规模倒闭，摩根在当时就展现出极强的整合能力，虽然此后美国经济逐步复苏，但是产能过剩的现实并没有改变，摩根再次把自己的技能应用到多个行业的整合之中。

摩根采取行动之后，1895—1905年，美国出现了一次范围更广的企业兼并浪潮，超过1800家制造业企业在这段时间内兼并整合。摩根

采用的方法是与他的联盟者以优先股全额收购被兼并企业股东手中仍然持有的股份，并且配发等额普通股作为给股东的一点甜头。他们的理论依据是，投资者会争抢优先股带来的兼并利好收益，而由于兼并完成后新的企业能够创造稳定的收益，所以普通股也能带来不错的投资回报。摩根通常都会任命自己的联盟者（通常都是他的合伙人）出任新企业的董事，从而对新企业的经营管理进行监督。[注]1900年，摩根和他的合伙人担任董事的企业所拥有的资产占到全美总资产的1/4以上。

毫无疑问，摩根成功改变了整个美国企业界的面貌。他创设了一批新的公司，比如通用电气公司、美国电话电报公司、普尔曼公司、纳贝斯克公司、国际收割机公司，当然还有美国钢铁公司。他使美国上市公司市值从1890年的3300万美元增至1903年的70亿美元。他创建了一个由“三巨头”或“四巨头”控制市场的局面。娜奥米·拉莫罗（Naomi Lamoreaux）测算过，在她所研究的93家合并形成的大型企业中，有72家企业控制了其所处行业40%以上的市场份额，有42家企业掌控了其所处行业70%以上的市场份额。这42家企业就包括：通用电气公司，由8家公司兼并而成，控制了美国电气市场90%的份额；国际收割机公司，由4家公司兼并而成，控制了美国收割机市场65%~75%的份额；美国烟草公司，由162家小公司兼并而成，控制了美国烟草市场90%的份额。

摩根推动的并购是否成功创建了一个有效的经济体？这个问题答案不一：相比卡内基或洛克菲勒，摩根是一个更具争议的人物。他所创建的这些巨型企业最终经营获得成功的概率喜忧参半。肖·利弗莫尔（Shaw Livermore）在1935年发表的一份针对这些并购案成功率的研究是我们目前比较认可的结论。他搜集了136桩并购案的信息，这些并购案都足以影响其所处行业的发展走向，他研究了这些企业于1901-1932年的赢利情况，最终的结论是，其中37%的并购以失败告终，44%

的并购获得了成功。注美国钢铁公司的成立终止了钢铁行业价格持续下跌的趋势（见图4-1）。



图4－1 钢铁批发价格（1867—1946年）

企业形态的进化

银行家占据经济活动主导地位的时代持续时间不长。企业兼并热潮并没有促使银行变成整个资本主义体制的核心主导机构，而是让处于资本主义体制核心地位的公众持股型企业获得了整合的机会。由大众持股的企业形态最早在铁路运输行业获得了成功，现在这种企业形态在制造业也取得了成功，这些新组建的巨型企业通过发行证券获取经营所需的资金，其他类型的企业也陆续登陆全国性的交易市场，从而提升自己的竞争力。这些由大众持股的企业通常情况下都将企业所有权和管理权区分对待。类似安德鲁·卡内基这样的创建人甚至完全切断了与企业的日常联系。另一些企业的创建者则保留了企业的股份，但极少干预企业经营的政策。企业日常的业务运转由按劳取酬的经理人来负责，这些人很少持股，甚至完全不持股。企业的创始人通

过董事会把自己的经营理念传达给经理人，但他们的经营理念通常会受到来自职业经理人的抵制，甚至会受到当时促成这些企业并购的大型银行代表的反对。到这个年代，所谓大型资本主义经济体制就等同于大众持股的资本主义体制，即由社会公众持股，由专业经理人管理的企业共同形成的资本主义体制。

到1914年，幸存下来的大型私营企业数量已经非常稀少了，福特汽车公司是其中比较突出的一家。具有讽刺意味的是，这家最坚定的反对公众持股制度的大公司，恰恰是完善美国最伟大的管理突破的公司：它完善了批量生产方式。“批量”这一概念其实早就根植于伊莱·惠特尼用“统一的体系”生产的第一批轧棉机里，在18世纪末生产步枪时也运用了这一概念。亨利·福特把这个哲学理念提升到了一个新的高度，他不仅把每一项生产任务都分解成最小的组成部分，而且为生产流程加上了流水作业的方式。在他的改革下，工人排排站，不断机械化地重复同样的工作。福特还把流水作业这种方式延伸到生产和分销的每一个环节，他所设计的每一项工作都是为了提升效率，并达到最大限度的控制。由于对行业进行了垂直整合，福特的雇员几乎能在企业内部制造所有产品。福特在全美境内有7000名分销商，这意味着他们生产的T型车能够销往最偏远的小镇。弗雷德里克·泰勒（Frederick Tayler）在1911年出版的《科学管理原理》（*The Principles of Scientific Management*）一书中曾写道：“过去，人是第一生产力；未来，制度必须成为第一生产力。”

美国社会接纳了创新标准化和生产标准化两大原则，认为它们对于管理型资本主义社会的崛起同等重要。这一过程非常缓慢。大多数企业通常倾向于靠临场发挥来进行革新——要么在公开发表的各种记录中搜寻新的理念，要么通过与本地发明家非正式的聊天获取新的想法。美国专利局在传递信息这项工作上做得非常好，他们在自己位于华盛顿特区的办公室里公开展示新发明的模型和蓝图，并在相关的杂志上发表公开信息，通过这些手段向公众传递有效信息。《科学美国

人》（*Scientific American*）杂志的主要特点就是刊载关于最重要的新科技的长篇介绍性文章，还会刊载最新授予的专利列表，甚至还会向读者寄送有关专利的完整版详细说明，只收取非常少的费用。美国做得好的还有另一方面，那就是创造了很多“创新集合点”——在这些地方，那些思维活跃的人会聚在一起讨论如何进行创新。五金店和电报局通常都是能吸引发明家的集散地。电报局通常都会搜集有关电气技术的专著和期刊。当时的企业实际上已经通过我们现在所说的“众包”和“开源创新”的方式搜寻新的理念，因为他们认为在自己的企业之外还有很多更聪明的人。西联国际汇款公司的经理人一直比较关注一线员工的创新性想法，公司还会借钱给这些人，推动他们把新想法商业化。J.P.摩根之所以投资爱迪生的白炽灯项目，就是因为他的两位合伙人和西联国际汇款公司的专利律师是好朋友。大型企业还会投入大量精力来开发甄别市场的能力。美国电话电报公司专利部门的负责人T.D.洛克伍德（T. D. Lockwood）就解释说：“我完全相信，不管是过去、现在还是将来，永远不会有企业纯粹为了赚钱而雇用专职从事发明的专业团队。”[注]

洛克伍德可以称得上智慧和洞察力的化身。随着20世纪的到来，发明成了一项企业职能，就如同会计记账或者营销行为一样，发明家成了企业雇员。爱迪生在门洛帕克创建了“发明工厂”，并且制订了每6个月开发一项重大发明的计划，因此他成了这个新时代的领军者。进入20世纪之后，每个人都想跟随爱迪生的脚步前进。授予个人的专利总数在不断下降，从1880年的95%降至1920年的73%，1940年进一步降至42%（见图4-2）。[注]1900年，通用电气公司原有的电灯专利将要到期，公司迫切希望开发一种新的白炽灯灯泡，为此在威利斯·惠特尼（Willis Whitney）的掌舵之下创建了一个研发中心。美国电话电报公司也创建了一个实验室，这个实验室扫除了在美国东西海岸之间开展长途电话服务的障碍，为自己找到了立足之本。用美国电话电报公司总经理的话来说，这个实验室所积攒的“1001项小专利”把竞争

对手挡在了门外。注杜邦公司在1911年创建了自己的实验室，柯达公司在1913年创建了自己的实验室，新泽西州的标准石油公司也在1919年创建了自己的实验室。只要你发现了前沿的知识，你就能找到企业研发中心的影子。

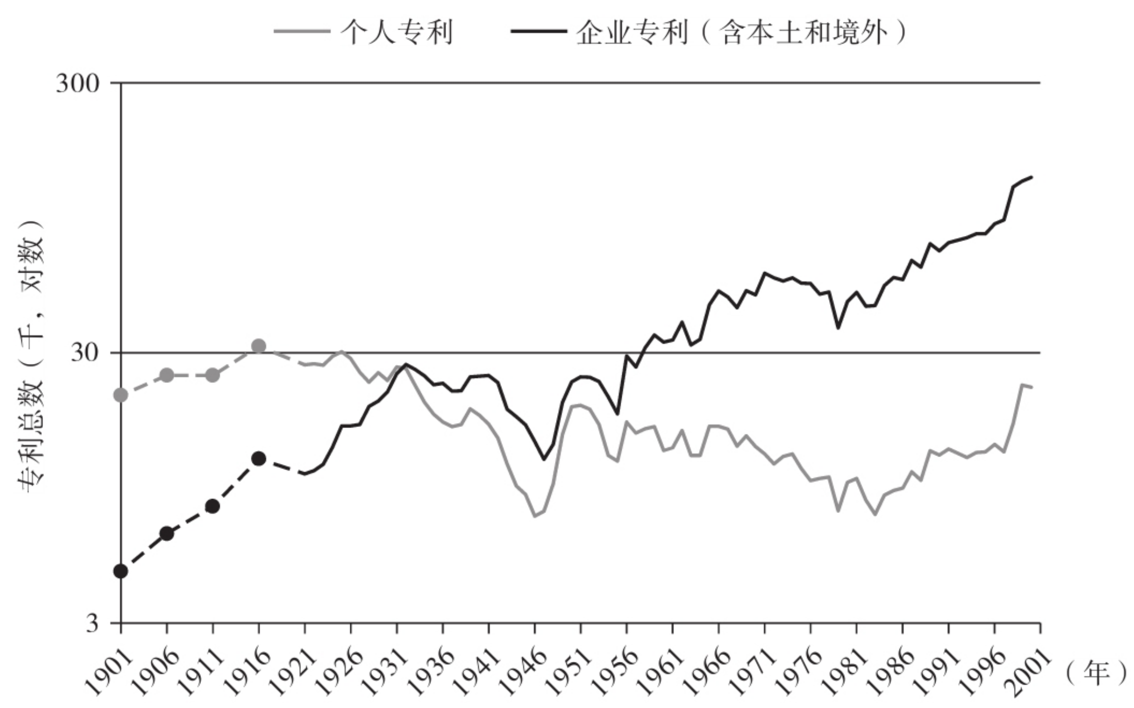


图4－2 美国为新发明授予的专利总数（1901—2000年）

进入20世纪之后，由公众持股并由职业经理人主导大型企业，成了美国经济最主要的生产力，这些企业开足马力生产越来越多的标准化产品，并且下定决心要在企业本体之内尽可能地生产足够多的产品，包括产生新的理念。

并非所有人都乐见这一现象。

---

1. Richard S. Tedlow, Giants of Enterprise: Seven Business Innovators and the Empires They Built (New York: HarperBusiness, 2001), 421－22.

2. Quoted in Bhu Srinivasan, Americana: A 400-Year History of American Capitalism (New York: Penguin Press, 2017), 66－67.

3. 弥达斯国王，希腊神话中有点石成金术的最富有的国王。—译者注

4. Richard Tedlow, The Rise of the American Business Corporation (Chur, Switzerland:Harwood Academic Publishers, 1991), 41.

5. Peter Collier and David Horowitz, The Rockefellers: An American Dynasty (New York:Holt, Rinehart and Winston, 1976), 25.

6. H. W. Brands, Masters of Enterprise: Giants of American Business from John Jacob Astor and J. P. Morgan to Bill Gates and Oprah Winfrey (New York: Free Press, 1999), 81.

7. H. W. Brands, American Colossus: The Triumph of Capitalism, 1865–1900 (New York:Anchor Books, 2010), 71–72.

8. John Steele Gordon, An Empire of Wealth: The Epic History of American Economic Power(New York: HarperPerennial, 2004), 231.

9. Ron Chernow, The House of Morgan: An American Banking Dynasty and the Rise of Modern Finance (New York: Touchstone, 1990), 46.

10. Ibid., 111.

11. See, for example, Tarun Khanna, Krishna G. Palepu, and Jayant Sinha, “Strategies That Fit Emerging Markets,” Harvard Business Review, June 2005.

12. See John Micklethwait and Adrian Wooldridge, The Company: A Short History of a Revolutionary Idea (New York: Modern Library Chronicles, 2005), 55–79.

13. Jack Beatty, ed., Colossus: How the Corporation Changed America (New York: Broadway Books, 2001), 19.

14. Tedlow, The Rise of the American Business Corporation, 12.

15. John Bates Clark, The Control of Trusts (New York: Macmillan, 1901), 17.

16. Tedlow, The Rise of the American Business Corporation, 14.

17. Ibid., 16.

18. Richard White, Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America (New York: W. W. Norton, 2011), 2.

19. Ibid., 209.

20. Tim Sullivan, “Blitzscaling,” Harvard Business Review, April 2016.

21. Charles Morris, The Tycoons: How Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Jay Gould, and J. P. Morgan Invented the American Supereconomy (New York: Times Books, 2005), 174;Sriniva san, Americana, 209.

22. Naomi Lamoreaux, “Entrepreneurship, Organization, Economic Concentration,” in The Long Nineteenth Century, vol. 2 of The Cambridge Economic History of the United States,ed. Stanley Engerman and Robert Gallman (Cambridge: Cambridge University Press,2000), 430.

23. 1加仑（美）≈3.8升。——编者注

24. Thomas McCraw, “American Capitalism,” in Creating Modern Capitalism: How Entrepreneurs, Companies and Countries Triumphed in Three Industrial Revolutions, ed. Thomas K.McCraw (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1995), 325.

25. Naomi Lamoreaux, ed., “Business Organization,” in Economic Structure and Performance,vol. 3 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, ed. Susan B. Carter et al. (New York: Cambridge University Press 2006), 487.

26. Lamoreaux, “Entrepreneurship, Organization, Economic Concentration,” in The Long Nineteenth Century, 427.

27. Naomi Lamoreaux, “Entrepreneurship in the United States, 1865–1920,” in The Invention of Enterprise, ed. David S. Landes, Joel Mokyr, and William J. Baumol (Princeton, NJ:Princeton University Press, 2010), 386.

28. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 572.

29. Lamoreaux, “Entrepreneurship in the United States, 1865–1920,” in The Invention of Enterprise, 387.

第五章 反抗自由放任主义的年代

美国历史上，只要遇到重要事件，必然伴生伟大的演说，比如林肯的葛底斯堡演说、约翰·肯尼迪的就职演说、马丁·路德·金的《我有一个梦想》演说。威廉·詹宁斯·布赖恩（William Jennings Bryan）发表的《黄金十字架》（Cross of God）演说也可以算得上其中之一。这场演说的伟大之处不仅在于演说者代表大多数民众说出了心里真实的想法，而且在于它标志着美国经济政策出现了重大转折。

1896年7月，布赖恩在芝加哥的民主党大会上发表演说，当时他年仅36岁，原本是一名记者，受到一位内布拉斯加州前国会议员的煽动才参与政治，在民主党那些资深元老面前，他只不过是个毛头小子。当时美国乡村的社会舆论已经呈现出燎原之势。支持布赖恩的人通过掌控民主党办事机关，为他的登台亮相做好了充分的铺垫。布赖恩可以算得上同龄人中最伟大的演说家，他声音洪亮，“如同教堂的钟声一样振聋发聩”，而且他在语言方面也颇具天赋。他用尽书本可以教给一个人的所有辞藻，让所有听众都深深陷入为争取正义而揭竿奋起的狂热状态。㊟

以往提倡实行金本位制的人，习惯性地认为使用白银作为一般等价物会导致国家商业利益受损，而在布赖恩看来，这种观点是站不住脚的。㊟“拿工资的劳动者与他的雇主同样都是商人，乡下的律师和大都会的企业法律顾问也同样都是商人，在街角路边开小卖铺的人和纽约的大亨也同样都是商人。”种植粮食作物的农户与经销粮食的经纪人一样，都是做生意的人。既得利益集团给来自乡村的激进分子贴标签，称他们是寻衅滋事分子，但是，如果寻衅滋事的初衷是保卫自己的家园，谁又不会这么做呢？“我们请愿，但被无情地嘲笑。我们

卑躬屈膝地恳求，但他们一笑而过。”既得利益集团抨击他们是单方面代表乡村利益的特殊小群体，但是宣扬金本位制的人难道不是城镇利益的特殊代言人——难道城镇不是“依靠广袤且肥沃的田园”才得以生存的吗？“放火烧掉城镇，抛弃农耕田园，难道你以为城镇还会像变魔术一样重新发展起来吗？但是，如果烧掉的是农田，春草还会在每一个城市的废墟里蓬勃地生长起来。”支持金本位制的人已经放下了武装，人民有义务做出回应。布赖恩用煽情的辞藻为自己的演说画上了句号。

如果他们胆敢侵犯乡村田园，如果他们胆敢宣示金本位制是一种良性制度，那我们必然抗争到底。全美乃至全世界的劳苦大众就是我们的坚强后盾，他们代表了企业的利益，代表了劳动阶级的利益，代表了所有体力劳动者的利益。如果有人还想实行金本位制，我们的答复只有一个：你无权把这个荆棘编就的环冠强加在劳动者的头颅上！你无权以黄金十字架为名牺牲全人类的利益！

在他说完这几句话之后，布赖恩低下头颅，张开双手，仿佛他就是受难的耶稣。听众一时陷入了沉寂。当他们意识到演说已经结束时，全场爆发出热烈的掌声，一浪高过一浪，并伴随听众的欢呼声和口哨声。民主党大会立刻采纳了银本位制思想，并于次日正式提名布赖恩作为民主党总统候选人。

此次大会之前的几十年里，民主党内占主导优势的都是支持大型企业集团，特别是支持金本位制的群体。他们选出从骨子里就是彻底保守派的格罗弗·克利夫兰作为群体的领头人。在这段时期，反对金本位制的声音也在不断增强，农户抱怨连年遭遇通货紧缩，“银币政策者”（包括绝大多数银矿矿主）则提出使用白银是一种更人性化、更便利的替代性货币政策。在这一次民主党大会期间，追随克利夫兰的群体被批评为资本主义的代言人，也被批评为野蛮的拜金主义思潮的走狗。戴维·本内特·希尔（David Bennett Hill）是一位来自纽

约的国会议员，他原本希望继续推动克利夫兰一方的理念，但他发现这项工作似乎很难取得进展。一名记者采访他：“为什么你从不展露笑容，看上去也总是不高兴？”希尔回答说：“我在葬礼上从来不苟言笑。”

尽管这是一场精彩的演说，但它对布赖恩的事业产生了灾难性的影响。由于对金本位制存在分歧，民主党内部出现了分化，自此之后很长一段时间内，共和党取得了美国的政治主导权。由于布赖恩把金本位制问题提到了台面上来讨论，这个原本不成文的货币政策反而变成了白纸黑字的法律。1897年，威廉·麦金利就任美国总统，他上任之后做的第一件事就是签署《金本位法案》，黄金成了所有货币的一般等价物。

银本位制只是布赖恩失败的案例之一。在他的领导下，民主党遭遇了三次重大挫折（分别发生于1896年、1900年和1908年）。伍德罗·威尔逊任总统期间，布赖恩担任国务卿，他明确禁止在任何外交活动场合饮酒，似乎是想让所有外交人员戒酒，或许这也是当时美国外交事务充满分裂情绪的原因。他还曾反对美国加入一战。约翰·斯科普斯（John Scopes）曾因教授进化论而被田纳西州政府公诉，当时布赖恩也给州政府提供了帮助。罗斯福把他叫作一个“彻头彻尾的混蛋”，H. L. 门肯（H. L. Mencken）则批评他是“一个可怜的乡巴佬……一个被幼稚的神话冲昏了头脑的人、一个近乎得了神经病的人，他憎恨一切与知识、尊严、美丽、精致、高贵有关的事物”。注

布赖恩似乎总是能在事件发生的晚期获得成功。他去世之后，他的遗孀于1925年开始编辑他的回忆录，据她称，不论布赖恩一生中失败了多少次，他所倡导的政策仍然在多个领域取得了成功，其中包括联邦个人所得税、公民选举美国国会议员、妇女投票权、设立美国劳工部、更加严格的铁路运输行业监管政策、货币改革，以及在各州层面提出了多项动议和实现全民公投。这些政策在布赖恩死后逐步变成

了现实——美国最终在共和党执政期间（准确的时间是1971年）彻底放弃了金本位制。

布赖恩最伟大的成就应该是他延展了政治的触角。在他之前，有权有势的美国人都认为金本位制是世界运转的不可辩驳的公理，而非人为的政治制度。布赖恩则强调，金本位制是一群人（投机者）为了折磨另一群人（农户）而强加的十字架。布赖恩把对金本位制的质疑延伸到对自由放任主义的思辨之中。在他之前，有权有势的美国人通常把市场规律看作自然规律。布赖恩和他的同盟者则认为，政治家可以为了大众利益平息市场波动。

格罗弗眼中的世界

为了更好地理解布赖恩的《黄金十字架》演说对社会造成了多么强烈的冲击，我们有必要先了解一下被布赖恩取缔的民主党党魁。格罗弗·克利夫兰是唯一一个两次不连续当选美国总统的人：他是第22任和第24任美国总统。他也是唯一一位在白宫内结婚的总统。他信奉稳健的货币政策、小型的联邦政府和自力更生的生存态度。（他曾说："那种希望依赖政府提供父母一样的关爱的想法……会导致我们自力更生的国民性格被弱化。"）不论特定利益集团、公众意见还是经济盛衰，都无法改变他像公牛一样坚持自己的原则。（克利夫兰的体格和脾气都很像一头公牛，他的体重曾达到300磅。）1887年，他曾一票否决向遭遇旱灾的得克萨斯州农民发放种子的提议，他所提出的理由是："宪法中没有任何依据来支持联邦政府做出这样的拨备……我认为联邦政府的权利和义务不应该被扩大到挽救遭遇困境的个人，这种行为与提升公众服务和大众福利没有任何恰当的必然关联。"即便是1893年银行倒闭引发金融恐慌时，他仍然坚持自己的自由放任式原则，当时工业生产减少了17%，失业率攀升了12%。到1894年中期选举时，大量投票人都转投共和党阵营，而克利夫兰还在坚持自己的原则：他干预了普尔曼大罢工，以保证铁路和邮政业务能够正常运转。

他以《谢尔曼反托拉斯法》为依据，获得了法院的禁止令，强制终止了罢工，并且对当时美国铁路工会的领头人尤金·V. 德布斯（Eugene V. Debs）提起了公诉。

在克利夫兰成长的年代，美国的政府雇员规模很小，这既是当时的一种社会现实，也是一种社会理想。即便到1871年，美国联邦政府的雇员总数仅为51071人，其中36696人是邮政工人。非邮政体系联邦政府公务员对普通民众的比例为1∶2853。[注]抛开美国内战期间的支出不算，1800—1917年，美国各级政府（包括联邦政府、州政府和地方政府）总支出远远少于GDP的10%（见图5－1、图5－2）。

在那个年代，美国国民一辈子都不需要和联邦政府打什么交道，和联邦政府产生的唯一联系就是邮政。当时的4月15日和其他所有春天里的好日子一样：没有人会在这一天想起来缴纳个人所得税。华盛顿特区可以算得上当时全球最昏沉的首都：这里没有美联储来看管全美的货币政策，没有教育部，没有商务部，更没有其他任何一个国家机关。住在白宫里的人几乎无所事事，如果有什么特殊的原因让克利夫兰不得不做点儿事情的话，没有人能给他打下手：他得自己接听电话，如果想要出门还得自己打开前门。

如果说当时人们能感受到政府的存在，那么这种存在感也一定处于最低水平。总的来说，政府从美国经济中提取的费用，每1美元只提取8美分，而其中有6美分用于地方政府支出。从很多方面来说，那个年代的美国政府仍然是托克维尔在1835年出版的《论美国的民主》（*Democracy in America*）一书中所描述的——由城镇议会组成的政府。

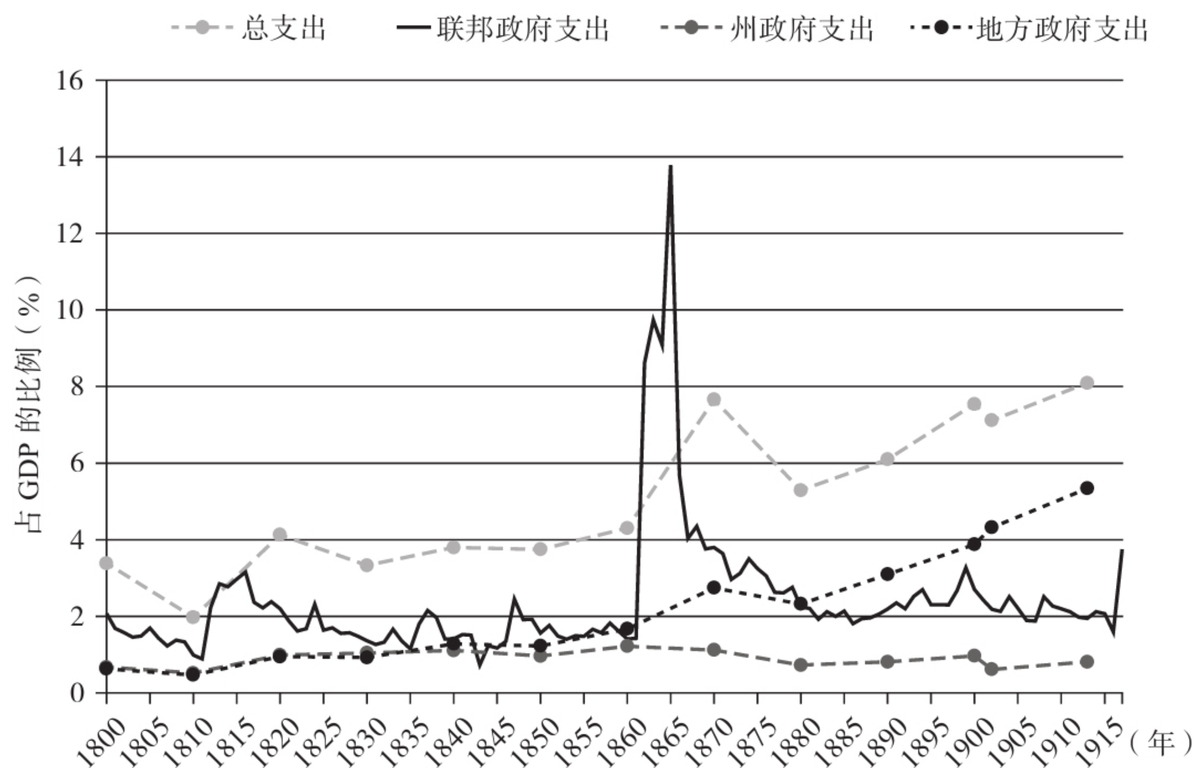


图5-1 美国政府支出（1800-1917年）

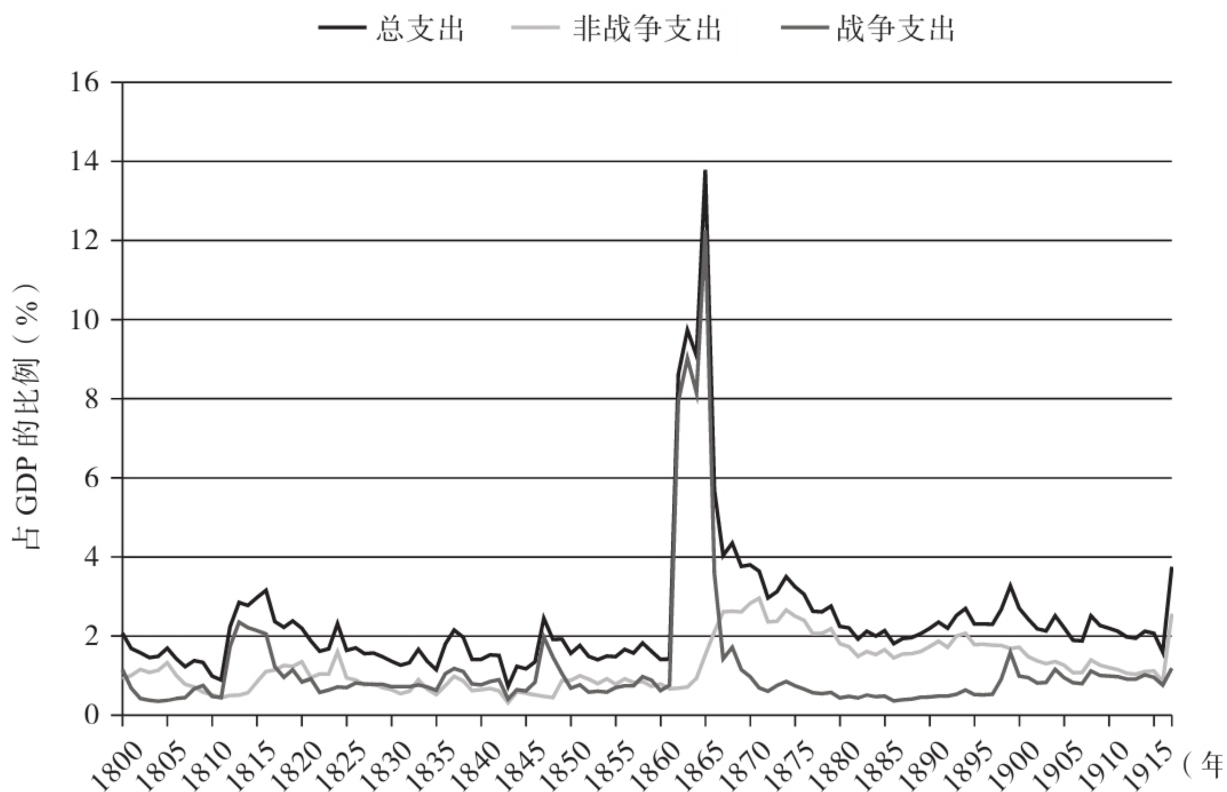


图5-2 美国联邦政府支出（1800-1917年）

当时的美国政府生活在巨型企业的阴影之下。时任哈佛大学校长查尔斯·W. 埃利奥特（Charles W. Elliot）在1888年发表的一篇论文《论美国民主的行为方式》（The Working of the American Democracy）中描述了在地方政府层面的差异给人们带来什么样的体验：波士顿－缅因铁路公司雇员总数为18000人，年收入总额为4000万美元，收入最高的职业经理人每年可拿到35000美元；同一时期，马萨诸塞州政府雇用了6000名公务员，财政总收入为700万美元，收入最高的公务员一年能拿到6500美元。注

美国内战结束之后，全国经济取得了惊人的增长（这在整个人类历史上都是前所未有的），而这种高速发展并没有受到华盛顿的任何干预。1836年，美国第二银行特许经营权到期，直到1913年，伍德罗·威尔逊才创设了美联储，这77年之间，整个美国没有中央银行，也谈不上有任何货币政策，仅仅是实行金本位制而已。生活成本每年仅上升0.2%，可以忽略不计。雇主招聘和解雇工人有完全的自主权。美国对来自欧洲的移民保持长期开放的政策（但对来自中国的移民则不是这样，1882年颁布的《排华法案》把中国移民拒之门外）。大多数美国人都对这种社会经济运行方式表示满意：当时全社会的主流思潮就是，建设一个好的社会，只需要一种稳健的货币和一份《权利法案》，自由市场能够帮人们实现其他所有想要实现的愿望。

美国国父们以非常细致认真的态度对州政府的权力和人民的权利都设置了界限。他们把人民拥有的权利写入《权利法案》。他们把政府拆分成不同的分支，从而达成权力制衡的结构。詹姆斯·麦迪逊在《联邦党人文集》中曾写道："在创设一个以人管人的政府时，面临的最大的问题就是：你首先要赋予这个政府治理民众的权力，其次要强制这个政府约束自己。"他们还在美国的政府体制中嵌入了一种优选的理念。国会议员的任期为6年，目的是确保他们能够长期监察政府

行为——乔治·华盛顿曾把国会比作一个小盘子，喝茶的时候可以先把茶水倒入这个小盘子里冷却一下，这一比喻后来成了美国家喻户晓的名言。国会议员由各州立法机关指定，而并非由民众选举，这么做能够确保这些人是从全社会“素质更高”的人中精选出来的。美国最高法院的法官则可以终身任职。

安德鲁·杰克逊任总统期间，美国拥有投票权的人口数量急速增长，美国国父们设置的权力制衡机制在这一时期遭遇了挑战。19世纪下半叶，几乎所有白人男性都拥有了投票的权利，而且行使这项权利的人口占比很高：1876年有83%的人投票，1888年有81%，1900年有74%（见图5-3）。在数十年的时间里，美国国父们为防止民主过度发展而设置的障碍仍然有效，这一方面是因为华盛顿决策机构内部分裂，另一方面是因为刚刚获得选举权的社会民众并不指望从联邦政府身上获得太多好处。

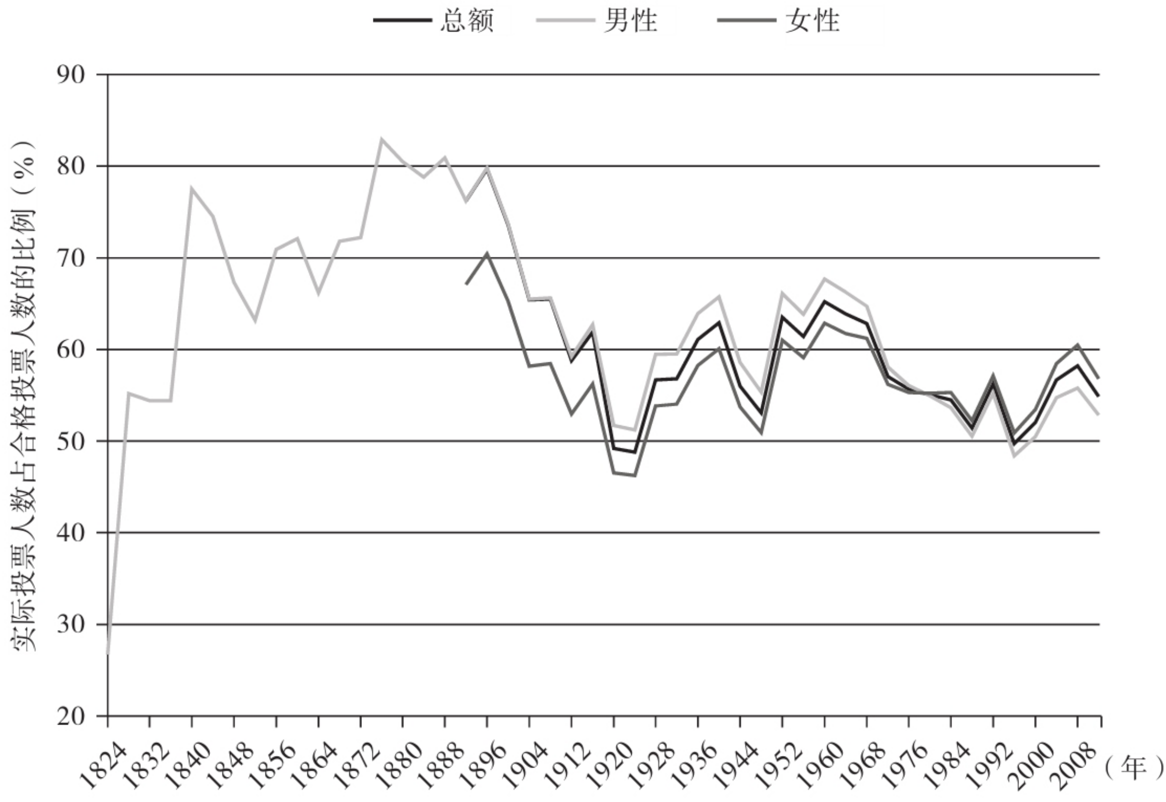


图5－3 美国投票人参与度（1824—2012年）

在林肯和罗斯福两位总统之间，美国遭遇了一连串被动执政的总统。许多作家争相发表对这种现象的哀叹。詹姆斯·布赖斯（James Bryce）于1888年出版的经典专著《美利坚合众国》（*The American Commonwealth*）中有一整章用来讨论“为什么伟人没有当选总统”这一议题。莫顿·凯勒（Morton Keller）曾写道：“19世纪美国的总统在世纪初和世纪末的两端都是如同高山一般的伟人，但中间这段时间可谓是由平庸之人形成的一片洼地。”安德鲁·杰克逊从未上过学，从未正式学习过写字，最后还是他的妻子教他写字的。格罗弗·克利夫兰从未拜访过欧洲，也从未到过密西西比河以西的美国各地，他到白宫就任总统时才第一次看到华盛顿特区。我们现在无法清晰地判断这一历史现象是否真的是一件不好的事情。布赖斯在自己的专著中指出，这一连串平庸的总统或许满足了美国当时的社会需求：他提出“在美国进入政界的具备一流能力的人比欧洲各国都要少”。这或许是因为公众事务不如“开发一个国家的物质资源”那么令人兴奋。注

政府内部的分裂导致在任总统被动执政的现象更加恶化。1874—1894年的20年间，美国两度短暂出现了由一个政党同时掌控总统职位和国会的情况——共和党于1889—1891年实现了这个目标，民主党于1893—1895年实现了这个目标。19世纪90年代中期，终于由比较亲商业的政党打破了这种僵局。在接下来的16年里，共和党人控制了联邦政府，他们对政府的掌控力在整个美国历史上都是罕见的。时任共和党主席马克·汉纳（Mark Hanna）是一位来自克利夫兰的铁矿大亨，在推动威廉·麦金利当选美国总统这件事上，他出的力比任何人都多。当时的众议院议长“乔大叔”坎农（“Uncle Joe” Cannon）曾发表过一个惊人的言论，他说：“这个国家就是一个成功的地狱。”这句话让每一位社会改革家都感到困惑。注

美国最高法院成功扮演了产权和契约自由的最警觉的守护者。1868年，美国宪法第十四修正案第一款中曾规定“州政府未经恰当的法定程序，不得剥夺任何人的生命、自由和财产”，这项修正案原本

是为了保障刚刚获得自由的奴隶的法定权利，却被用于否决许多意在加强商业管控的图谋。在1886年的圣克拉拉案中，美国最高法院让世人都明白了，企业被视作一个法律意义上的人，因此企业就应该受到法律的保护。在1895年的波洛克诉农户贷款和信托公司案中，美国最高法院以五票对四票否决了联邦个人所得税。在美国国家政府诉E. C.奈特公司案中，美国最高法院彻底废除了《谢尔曼反托拉斯法》。联邦政府曾发起针对美国制糖公司的反托拉斯案，联邦政府认为这家公司控制了全美98%的成品糖供应，因此在这个案件中联邦政府肯定能够打赢官司。相反的是，美国最高法院的判决认为，在制造领域的垄断并不代表在商业贸易领域形成了垄断，因为制作产品与交易商品之间并不存在任何必然的关联。

美国最高法院在涉及劳工的案件中以最严格的程度来保护契约自由。在1893年的托莱多、安·阿伯和北密歇根铁路公司诉宾夕法尼亚公司案中，美国最高法院判定由单独一个工人所采取的行动（离职）如果是因企业兼并而致的，那么这种行为就是非法的，1897年，伦农大法官单方面证实了这项决策。这项判决产生的实际效果就是使工人罢工变成了非法行为。在1905年的洛克纳诉纽约市案中，美国最高法院取缔了一条纽约地方政策，这条地方政策禁止面包房的雇员每天工作超过10个小时或者每周工作总时长超过60个小时，美国最高法院取缔这条规定的依据是它违背了契约自由精神。1918年，美国最高法院取缔了1916年生效的《基廷－欧文童工法案》，这项法案的初衷是禁止童工生产的产品进入流通环节，而美国最高法院取缔这项法案的理由是，它试图管控商品的生产，因此侵犯了原本应该由州政府行使的权力。

在货币领域发挥着与美国宪法同等效力的就是金本位制。提倡实行金本位制的人掌控了全美权力最大的经济领域的职位（包括总统、财政部部长和全美最大的几家银行的一把手），而其背后的原因也很容易理解。自从有可追溯的历史以来，黄金就一直是一种社会公认的

交易媒介，因此也是价值的载体。一个自由社会总会有各种各样的诱因，误导人们去破坏货币的使用规律，而黄金的供应量有限，自由社会可以很好地利用这一现实来抵御这种不良的企图。全球范围内，人们普遍认可黄金是一种交易媒介，这使跨境交易变得更加便利。

自建国开始，美国人就热衷于讨论“硬”货币和“软”货币的对比，它们各自的好处到底有哪些。美国国父们（特别是亚历山大·汉密尔顿）清晰地认识到，作为一个以商业活动为基础的社会，必须以一种实体金属作为价值的载体，这是一种所有人都必须信任的金属，这样整个社会才能有效运营。1834年以前，美国人在到底用白银还是黄金作为价值载体这一问题上一直摇摆不定（最初，美国人选用以金衡盎司计重的白银来定义美元的价值，但在同一时期也发行黄金铸币，黄金的价格与白银保持固定的兑换比率）。从独立战争开始，美国为了给数不胜数的战争提供资金支持，曾反复放弃对“硬”货币的支持。因为通过财政税收或者海外借贷无法及时筹措到战争所需的款项，所以发行纸币成了支付军饷和购买武器的唯一可行方式。即便发行纸币的行为在短期内能够产生效果，但从长远来看，这种行为必然导致经济陷入长调整周期：乔治·华盛顿于1775年发行了大陆货币，短期内获得了支付部队的军饷和购买军粮的能力，在发行之后的几年中也产生了实际效果，但最终这些纸币还是变得一文不值。

美国内战是这种政策选择的一次典型案例。内战期间，北方和南方都发行了各自的法定货币，战争结束之后，人们经过多年艰苦努力，才使美国的货币重获战前的价值。南方各州在战争中的经济遭遇可谓灾难性的：它们发行了价值5亿美元的“灰背”纸币，这些纸币无法兑换黄金，并引发了超级通货膨胀，很快，南方的纸币就变得一文不值。南方各州的人根本无法和美国其他地方的人进行交易，更不可能和世界其他地方的人开展交易。北方各州发行了“绿背”纸币，它们的这种经济实验做得更谨慎，即便如此，所造成的后果也花费了很多年才逐渐消除。1875年颁布的《恢复硬币法案》强制联邦政府在

1879年1月之前收回市场上足够数量的“绿背”纸币，这才使美元的价值回到了战前水平，也就是每金衡盎司黄金等价于20.67美元。

1859年，人们在内华达州卡姆斯托克矿区发现了大量银矿储备，这导致关于基础货币选择的辩论变得更加复杂。白银供应量大幅提升（从1858年的2000磅提升至1864年的719000磅，再进一步提升至1876年的250万磅），白银价格下跌（从1864年的每盎司2.73美元下跌至1902年的每盎司0.53美元），美国西部的银矿大亨想出了一个精明的方案来重新抬升白银的价格，即强迫联邦政府购买他们生产的产品，并用这些白银作为国家的货币。1890年颁布的《谢尔曼购银法案》可以称得上美国历史上一份最特殊的由特定利益集团推动的立法。这项法案迫使联邦政府购买所有银矿生产的成品，即相当于每月购买数百万磅的白银，并且必须把这些白银制成硬币。除了这一层影响外，这项法案的施行有可能导致整个国家的货币体系失去稳定性。这项法案要求美国财政部以定向发行国库券的方式购买白银，而这些国库券可以兑换成白银，也可以兑换成黄金。在贵金属交易市场上，白银的真实价格比政府法定的白银和黄金的对价要低很多，所以投资者获得了一种魔法般的赚钱之道：他们在贵金属交易市场上买入白银，将这些白银送到财政部换取黄金铸造的美元硬币，然后再将这些黄金铸造的美元在贵金属市场上卖出。他们获得的收益远比当初他们购买白银时的支出要多，然后他们就可以买入更多的白银带到财政部去换取更多的黄金铸币。如果按照这个逻辑套利到巅峰状态，那么美国的黄金储备量一定会变成零。

美国东海岸定居点的人民在这个时候团结起来，共同抵御来自西部银矿大亨和中西部农民的压力，试图挽救黄金。格罗弗·克利夫兰向国会施加压力，于1893年废止了《谢尔曼购银法案》，强行中断了投机者对美国财政部黄金储备的挤兑。持保守主义观点的政治家宣称，黄金是抵御经济混乱和避免社会文明走向崩溃的坚实堡垒。《芝加哥论坛报》是一家有影响力的共和党报纸，其将那些提倡使用法定

货币的人比作当年巴黎公社那些不切实际的革命者。《伊利诺伊州名人录》（*Illinois State Register*）是一家有影响力的民主党报纸，其不仅将宣传使用法定货币的人称作“通货膨胀论者”，而且直接将他们叫作“疯子”。[注]随着旧时代稳定性逐步消解，自由派更加疯狂地希望保留金本位制。金本位制看上去似乎能够自我证实其存在的必要：社会上批评金本位制对经济造成伤害的声音反而成了金本位制“正在发挥作用”的证明。[注]

批评金本位制的人把其他人崇拜这种黄色金属的现象看作一种原始的怪癖，但事实绝非如此。黄金的交易价格占一篮子固定商品和服务价格的比例长期维持稳定。1717年，英国铸币局局长牛顿勋爵定义了每4.25银质英镑等价于1金衡盎司黄金。这个价格一直维持到1931年英国放弃金本位制为止。美国在1933年追随英国的脚步，放弃了金本位制。19世纪下半叶，全球经济所取得的增长并没有受到通货膨胀的重大影响，这不得不说是一个令人称道的现象。

美国最高法院大法官和美国银行家所展现出的“官方自由主义精神”，折射出当时社会上受教育群众的普遍共识。当时美国人民已经形成一个较为广泛且传播较为深入的共识，那就是市场是一个严肃而仁慈的统治者：遵循市场规律，整个社会就会变得更加富有；违背市场规律，不仅整个社会会变得更加贫穷，而且有可能招致各种难堪的后果。比如，设置最低时薪就必然会导致更高的失业率。自由放任主义经济学理念不仅在学校的经济学学科中占据主导地位，而且在很多其他学科中也占据主导地位。威廉·劳伦斯（William Lawrence）是一位美国圣公会的主教，他曾说过：在个人所能获得的财富和上帝给予的仁慈之间“有一个基础的等式”。[注]律师则相信契约自由是所有盎格鲁-撒克逊法律的核心精神。19世纪60年代以后，一个尊崇社会达尔文主义的新学派出现，他们提出，自由放任主义既得到了进化论的支持，也得到了上帝的支持。

社会达尔文主义起源于英国。查尔斯·达尔文的表弟弗朗西斯·高尔顿把达尔文的学说应用到人类身上，开创了他所谓的优生学。赫伯特·斯潘塞（Herbert Spencer）是一名为《经济学人》（*Economist*）杂志工作的记者，他精细地阐述了自己在这方面的观点，但最重要的是，他创造了现在人们熟知的经久不衰的名句："适者生存"和"弱肉强食"。美国的知识分子以极大的热情把这些理念引入美国。斯潘塞可以称得上内战结束之后美国最受人尊重的社会知识分子。用美国著名史学家理查德·霍夫施塔特（Richard Hofstadter）的话来说："他是一位伟人、一位高级知识分子，也是思想界有史以来一位数得上号的巨匠。"(注)美国社会学家威廉·格雷厄姆·萨姆纳（William Graham Sumner）则在耶鲁大学宣讲社会达尔文主义。

这个国家有权有势的商人特别钟爱社会达尔文主义。詹姆斯·J.希尔曾提出："铁路公司所创造的财富由适者生存这条法则决定。"洛克菲勒把创建一家伟大的企业比作种植一朵称作"美国丽人"的玫瑰，在他看来，"适者生存既是自然的法则，也是上帝定的法则"。卡内基曾邀请斯潘塞到匹兹堡的钢铁厂参观。社会达尔文主义给这些人提供了一个完美的解释，让他们可以向世人说明为什么"更高层次的人"应该尽可能地获得自由权。当他们获得自由时，他们会发现更多有效的方式来整合土地、劳动力和金融资本。由于其他人都会跟随这些上层人的脚步，所以整个社会也会向前发展。如果他们有充分的自由，他们还会把自己多余的财产和精力用于开展慈善事业，把他们在重整钢铁和石油方面的天分用于重整这个国家的教育、福利和医疗。如果把他们的双手束缚住，整个社会只会因此遭受损失。(注)

美国文化中有一种对自立和向上发展的坚定信仰，而且这种信仰在整个社会文化中已经达到饱和的程度。卡尔文·科顿（Calvin Cotton）曾提出："这是一个由自力更生的人组成的国家，他们自力更生的程度比其他任何一个社会的任何一个发展阶段都更为明显。"

马克·吐温和查尔斯·达德利·沃纳（Charles Dudley Warner）在1873年出版的英国版《镀金时代》（*The Gilded Age: A Tale of Today*）一书的前言中坚称："在美国，几乎每个人都有自己的梦想，都有自己感兴趣的图谋，在梦想和图谋的指引下，他们不断取得社会意义上和金钱意义上的进步。"霍拉肖·艾尔杰（Horatio Algeria）撰写过一本普通人依靠辛勤劳作成长起来的故事书，此书销量达到数百万册。奥里森·斯韦特·马登（Orison Swett Marden）于1894年出版的《伟大的励志书》（*Pushing to the Front*）一共重印了250次，此书的主要观点是，只要一个人有足够的决心和精力，他就能获得成功。进入美国的移民通常都是为了逃避欧洲各国的专制政权，他们来到美国，也是因为对这里的机遇和获得成功的机会充满信心。

所以说，格罗弗·克利夫兰任总统期间的美国是当时全球格局的门外汉：美国可以称得上当时全球范围内民主化程度最高的国家，同时也是对经济事务最自由放任的国家。这个国家80%的白人男性有投票权，但是他们没有用自己手中的投票权限制商业活动的自由，一方面是由于政治体制对这种意图做出了限制，另一方面也是更重要的一点是美国人认为个人生活由个人创造，政府不欠自己任何生活所需。

1880年之后的数十年间，对政府权力的制约遭遇了两项社会运动的挑战：一项社会运动是美国乡村和城镇都出现了反对现状的政治游行，另一项社会运动就是出现了一股进步主义思潮，其重新定义了美国人对于"国家"和"市场"的概念。不论这些社会运动如何发展，它们的根基都来源于资本主义内部产生的一场革命，即巨型企业破坏了自由放任主义运转的基本逻辑。在罗斯福和威尔逊这两位总统的主导下，美国社会已经发生变化的民众情绪逐步转变为实际政策。

对资本主义和自由放任主义的取舍

制造业的结构性变化使人们开始质疑许多社会现状，其中就包括对自由放任主义核心宗旨的质疑：自由放任主义教条在托克维尔所描

述的由小规模独立小商贩和广阔无垠的土地共同构成的社会中是能够发挥引导作用的，但当一个社会发展到大型企业跨越各州界线雇用数千人为其劳作，同时有数百万人涌入大型城市的社会阶段时，这种教条就变得越来越难以维持。

第一个打破自由放任主义魔咒的就是铁路公司。铁路与其他运输方式相比是长途运输乘客和货物的最有效方式，各家铁路公司很快就意识到，由于自己的经营规模十分庞大，它们不得不与政治发生联系。铁路的运营引发了关于跨州商贸的问题，因为铁路线在各州的边界之间交错往来。它们也引发了关于大众利益的社会大辩论，因为它们手中掌握着许多其他行业的命运，其中就包括广大农户的命运。最重要的一个问题就是它们提出了对土地征用权的需求，从铁路运营的本质来说，铁路线将穿越其他人所拥有的土地。因此，整个铁路运营的商业模式使公司与政府的往来成了一种必要：政府向铁路公司提供廉价的土地，说服它们在人迹罕至的地方铺设铁轨。

即使是最保守的美国人也意识到铁路行业是所有商业贸易中比较特殊的一个行业。美国最高法院做出的第一份关于允许政府大规模干预市场的判决就是与铁路行业相关的。在1876年的芒恩诉伊利诺伊州政府案中，美国最高法院判决认定铁路是一种“披着公众利益外衣”的特殊资产，因为公众别无选择，只能使用铁路公司的服务。这意味着各州政府获得了代表公众利益管理铁路定价的权利。[注]美国第一项全国性商业法规也是因管理铁路行业的需要而产生的。1887年颁布的《州际贸易法》由克利夫兰签署生效，在这项法案的支持下，美国政府设置了州际商贸委员会，其职责就是确保铁路定价公平合理，并且排除一切可能发生的定价歧视事件。在一战期间，铁路还曾（短暂地）成为第一个被国有化的行业。美国甚至为了满足铁路运营的需求而实现了时区的“国家统一化”。在遵循自由放任主义的美国，时间是由地方管理的：每个城镇的大人物在太阳直射本地的时候都会把城镇的大钟设置为中午12点。这一做法给铁路运营造成了极大的混乱，

因为铁路的运营需要跨越整个美国大陆来进行协调：如果列车因时刻不一致而发生碰撞，将造成惨烈的后果。1883年11月18日，在这一个周日，美国把自己划分为两个标准时区，从此铁路运行时刻表的协调变得更为简单。注

各家铁路公司的老板可以算得上美国历史上第一群呈现出黑帮兄弟会特征的资本家。他们收买政治人物，贿赂法官，用亨利·亚当斯的话来说，一家又一家的铁路公司把自己变成了“本地独裁者”。1867年，联合太平洋铁路公司的几位主管联合成立了动产信贷（Crédit Mobilier），这家建筑公司从铁路建设项目中挪用了数百万美元，在这个过程中，他们通过贿赂政治家确保没有人会追查他们的行为。卷入这场丑闻的政治家包括副总统斯凯勒·科尔法克斯、副总统候选人亨利·威尔逊、众议院议长詹姆斯·布莱恩和后来成为美国总统的詹姆斯·加菲尔德。1869年，科尔内留斯·范德比尔特和杰伊·古尔德为了争夺纽约州伊利铁路公司而爆发了“战争”，卷入其中的有被他们收买的法官、被腐化的立法机构，以及见不得人的幕后交易。

铁路行业改变了游说政府行为的本质和规模。铁路公司用自己的游说行为来打击竞争对手，并从政府手中求取利益，他们的行为导致经济竞争和政治竞争之间的界限变得模糊。他们不仅在地方展开竞争，同时还把行业内部的斗争扩大到全美。州际商贸委员会的出现，使各家铁路公司不仅要游说在地方和全美范围内有影响力的政治人物，而且要游说联邦立法人。

强盗大亨仍然在持续不断地以铁路行业为由破坏旧世界的自由放任秩序，拉瑟福德·B.海斯（Rutherford B. Hayes）在自己的日记中抱怨这种现象：“这不再是一个民有、民治、民享的政府，而是一个企业所有、企业治理、企业享有的政府。”这帮强盗尽一切可能收买政治影响力：有一位亲历者曾说过，洛克菲勒用尽一切手段干预宾夕

法尼亚州立法机关，他唯一做不到的就是把这个国家的立法机关当作石油一样进行提炼。这些大亨也把自己塞进了立法机关。当时的国会被广大民众嘲讽为“百万富翁俱乐部”。来自蒙大拿州的民主党议员威廉·克拉克（William Clark）身家超过1亿美元。来自新泽西州的共和党议员约翰·德赖登（John Dryden）身家超过5000万美元。支持威廉·麦金利成为美国总统的人物就是来自俄亥俄州的共和党议员马克·汉纳，他的身家在700万~1000万美元之间。

社会人口密度的增长也在挑战自由放任主义的边界。美国每平方英里土地人口从1860年的10.6提升至1920年的35.6。在人口超过8000的聚居地生活的人口的比例在同一时期也从16.1%提升至43.8%，类似纽约和芝加哥这样的大型城市已经出现了密密麻麻的廉租公寓。

人口密度提高必然产生更多的人类和动物粪便，也就引发了显而易见的问题。在过去以农业为主的美国，大自然能够消解这些污染物。在城镇化的美国，卫生和污染成了急需人们解决的问题。当时城市的大街上不仅挤满了人，而且还有各种各样的动物：猪在垃圾堆里找食物，拴在那里的奶牛在产奶，除此之外，最多的还是马，马被人们用于运输货物、拉车，还会用来提供娱乐活动。城市的水源供应也受到人类和动物粪便的污染。仅1880年一年之中，纽约市政府就被迫清理了近1万匹死马。[注]

社会文明的发展还带来了可怕的工业污染。在农业社会时期，美国纺织厂和炼铁厂所产生的少量污染在大气中自然消减。在新形成的工业化时期，污染呈现出危及生命的聚集态势。即便是在正午时分，工业废气也会让人感到暗无天日，煤灰使每件物品都裹上一层薄薄的尘土。赫伯特·斯潘塞对卡内基建设的匹兹堡感到十分恐惧，这里总是充斥着各种噪声、烟尘、污染物，他宣称“在这里过6个月无异于自杀”。拉迪亚德·基普林（Rudyard Kipling）对于当时的芝加哥也持

同样的看法："看过一次之后，我迫切希望此生不再见到这个城市。这里的空气就是尘土。"[注]

这一时期，尽管美国的人均生活水平得到了提高，食品价格也出现了下降，但是，在美国本土出生的男性的平均身高从1830年的68.3英寸降至1890年的66.6英寸，相当于变矮了2.5%以上，[注]这是一个令当时的人们费解的社会现实。或许人口过度拥挤和污染大量聚集能够解释这一现象。

在工业化社会中生活，既面临着污染也面临着危险。推动工业化进步的强力机械（包括在城市之间呼啸而过的火车、为制造火车所需的钢铁而燃烧的熔炉、遮蔽天际线的摩天大楼）都伴随着很高的风险。钢铁工人被融化的金属碳烫伤和被爆炸的平炉炸死，石油工人被垮塌的井架压死，矿工被坍塌的矿井活埋（1869年，宾夕法尼亚州的斯托本矿井发生爆炸，导致110名矿工丧生），矿工还有可能因哮喘和尘肺病缓慢致死。[注]蒸汽船会发生爆炸并沉没。铁路上每年都会因交通意外导致数百人（和数千头牛）死亡。1898—1900年，被火车撞死的美国人与被布尔人杀死的英国士兵一样多。[注]工业化社会的飞速进步是以数千条人命为代价的。[注]

最终，巨型企业的发展导致社会财富向少数人集中，这大大挑战了美国人所坚持的机会平等理念。美国新生的富人阶级越来越看重炫耀自己的财富，可以说熊彼特所提出的创造性破坏理念催生了索尔斯坦·凡勃伦（Thorstein Veblen）所描述的惹人注目的消费疾病。这些刚刚富起来的人越来越喜欢模仿欧洲贵族的气质和神态。他们争先恐后地把自己的名字写入《社会名人录》（*Social Register*，首次发行于1888年）。他们加入绅士俱乐部和乡村俱乐部（在曾经以平等主义著称的费城，甚至出现了板球俱乐部）。他们把孩子送入贵族学校和大学，这些学校都是仿照英国的公立学校和牛津大学、剑桥大学建

成的。马修·约瑟夫森（Matthew Josephson）准确地描述了当时的社会状况。

“天生的贵族”以一种狂热的态度争相炫耀自己的财富，并且扩大消费。纽约第五大道的两侧出现了法式、哥特式、意式、巴洛克式甚至东方式的豪宅和城堡，纽波特港沿岸耸立着占地面积极广的别墅或者私人庭院。铁路大亨、矿主、石油大亨争先恐后地仿效这个世界上曾经出现过的样式来打造自己的别墅，别墅里塞满了各种藏品陈列柜、来自旧贵族的窗帘布艺、旧时的盔甲、都铎王朝时期的木质箱子和椅子、小塑像、铜器、贝壳和瓷器。有一个人花20万美元打造了一副用橡木和黑檀木制作的床架，床沿都是用纯金勾边的。另一个富人花了65000美元用珐琅彩和黄金来装饰自己的内墙。几乎所有这一时期的有钱人都在欧洲大陆寻宝，他们从中世纪的城堡中搜刮了所有的雕像和布艺，甚至把已经在城堡中沉睡近几个世纪的整段楼梯和整个天花板都拆卸下来，运送并组装到自己的新家里头，以试图仿效一个封建王朝的辉煌。注

这些堪称天量的财富使美国人感到这个国家正在变得越来越不公平。过去，人们认为每个人都有可能成为老板，而在一个企业雇用25万人同时进行劳作的时代，这种理念越来越难以持续。过去，人们相信自己付出的劳动会得到相应的回报，而这种理念也越来越难以实现。强盗大亨后代的行为举止和旧时的封建领主别无二致。例如，威廉·范德比尔特（William Vanderbilt）的儿子之一科尔内留斯在罗得岛的新港地区盖起了自己的别墅，取名为“破浪居”，这栋别墅占地面积65000平方英尺，有70间住房。他的另一个儿子乔治为了报复兄弟的这种炫耀，在北卡罗来纳州建起了自己的别墅，号称“比尔特莫尔”，这栋别墅占地175000平方英尺，有250间住房，附带多个农场、一个村庄、一座教堂，还有很多佃农。

不满情绪的膨胀

美国内战之后横扫整个国家的创造性破坏风暴，不仅卷起了财富的浪潮，而且卷起了愤怒的浪潮。这种愤怒情绪的发源地远离资本主义社会的中心地带，从乡村而非城镇起源，最显著的起源地是中西部广阔的田园地区，格兰其运动在此兴起。格兰其组织，或称农业保护者协会，是1867年秘密成立的一个组织，其宗旨在于保护美国农户的利益。直到今天，它仍然是美国最大的农业协会，虽然已经不再代表绝大多数的劳动者群体，但是仍然在美国大多数民众心中有着响亮的名号，尤其是在农民群体中有较大的影响力，它也是美国社会核心价值观的保证。格兰其组织是一个双头怪兽：一方面，它推动协会的成员通过接受教育、联合购买农产品和推销农产品的方式保障自己的利益；另一方面，它通过政治化的运动手段激励农户争夺更好的权益。在该组织发展的巅峰时期号称有150万名成员，在美国乡村地区有众多分支机构。

加入格兰其组织的农户抱怨的事情很多。他们抱怨铁路大亨得到了免费的午餐，在这一点上他们的抱怨是站不住脚的：正如我们前文所述，政府推动铁路公司在无人之地铺设铁轨的唯一方式就是让这些公司有机会获取相对合理的回报。19世纪下半叶，数百家铁路公司破产。农户还抱怨洛克菲勒之流得到了政府的特殊待遇，在这一点上他们也是错误的：在大宗采购中给购买者一定的折扣是一种常见的商业行为，考虑到洛克菲勒的生产成本很低，他的廉价销售行为也是合理的。他们的抱怨中有一项是合理的，那就是农户有时会成为垄断行业的受害者：东海岸的居民能够选择自己希望的交通方式（可以在不同的铁路公司之间选择，也可以选择走运河或者陆路），而中西部地区的农民通常只能依赖一个垄断的供应商。农户发明了“上贼车”（railroaded）一词，用以指代被欺诈的情况。农户还抱怨，长期来看，农业领域的就业人数会不断下降，在这一点上他们也是正确的，但他们对这一现象背后原因的认知是错误的：美国人口从乡村涌入城镇，并不是邪恶的力量在幕后操纵造成的，而是农户自己推动的社会生产力进步导致的必然现象。

来自乡村地区的社会不满情绪推动了新政党的形成，比如人民党，或者用美国人很熟悉的名字称为平民党。这种不满的情绪造就了一些激进的活动家，比如玛丽·伊丽莎白·丽丝（Mary Elizabeth Lease），她曾提倡堪萨斯州的农民“少种些玉米，多（给资本家）种些厄运”，活动家里也少不了威廉·詹宁斯·布赖恩。平民党政治纲领于1892年7月4日在第一次全党大会奥马哈集会上宣告通过，这份政治纲领清晰地表达了他们对资本主义的批判。

> 我们的集会发生在这个国家的道德、政治、物质条件崩坏的时刻……百万劳动人民的成果被明目张胆地窃取，被少数人用于打造自己庞大的资产，这在人类历史上前所未闻；占有了这些财富的人反过来鄙视这个共和国，把我们的自由置于危险之境。从政府的同一个娘胎里诞生了两个截然不平等的阶级——乞丐和富翁。[注]

19世纪80年代以后，愤怒的工人加入了愤怒的农户的行列。有组织的工人运动在19世纪上半叶其实并不存在，因为在那个时期，大多数工人都是手工艺人，他们把自己的劳动成果直接卖给终端客户。美国内战之后，制造业的工人运动成了美国日常生活的一个主要特征，这和全球已经实现工业化的各个国家出现的现象是一致的：1881—1905年，美国发生了37000次罢工，罢工次数最多的是建筑和采矿行业，但矛盾最尖锐的还是第二次工业革命中最重要的行业，即铁路行业和钢铁制造业。

1886年，美国发生了14000次工人罢工，波及11562家企业，有60万名以上的工人离开自己的工作岗位，这在历史上被称为“大动荡时期”。5月1日，工人为争取8小时工作制而发动的大罢工使整个社会罢工浪潮走向了巅峰。1894年，普尔曼大罢工导致整个美国的交通运输网络陷入瘫痪状态，直到格罗弗·克利夫兰出手干预才有所缓解。同年，“煤炭行业大罢工”直接导致宾夕法尼亚州和美国中西部地区的

煤炭生产完全中断，进一步导致美国制造业产业链上的多家企业陷入瘫痪状态。注

最惨烈的一次罢工发生于1892年，也就是霍姆斯特德钢铁厂大罢工。这次冲突的一方是安德鲁·卡内基和亨利·克莱·弗里克，另一方是他们雇用的工人。更准确地说，这次罢工是弗里克直接面对工人，因为卡内基为了维持自己作为工人朋友的形象，决定在罢工期间休假，让弗里克独自去承担罢工运动的冲击。到1892年，霍姆斯特德钢铁厂在莫农格希拉河流经匹兹堡的7英里范围内建筑了工厂，雇用了4000名工人。弗里克试图把工人工资和（不断下跌的）钢铁价格挂钩，而不是和企业利润挂钩。钢铁行业工人总工会提出抗议。弗里克为此在工厂周边修建了长达3英里的隔断墙，并且装配了带刺铁丝网，安装了2000烛光的探照灯，留下了步枪射击的枪孔，并且从平克顿侦探所雇用了300人来制止罢工。随后发生了激烈的冲突，有16人在冲突中死亡，整个社会为之震惊。罢工者取得了第一轮斗争的胜利，迫使平克顿侦探所的人投降，宾夕法尼亚州州长下令8500名士兵介入罢工，并占领工厂。

导致这些罢工运动的一个最重要的因素就是通货紧缩。从美国内战结束到1900年，通货紧缩的现象一直困扰着美国社会，1865—1879年，通货紧缩最为严重。1865—1900年，社会总物价年均下跌1.9%。多种大宗商品的价格在这一时期下跌的比例更高，1870—1880年，农产品价格下跌了29%，非农产品价格下跌了13%（见图5－4）。通货紧缩导致4个有交集的社会人群产生了认知混乱：生产者、借贷者、雇主、雇员。生产者被迫降低商品价格。1890年，玉米的名义价格为每蒲式耳50美分，6年之后跌至每蒲式耳21美分。农民发现自己不得不加速生产越来越多的作物，以维持自己的名义收入水平。借贷者不得不用“昂贵的美元”偿还借来的“便宜的美元”，而且需要支付更多的利息。这种现象无异于激发阶级矛盾和区域冲突的导火索：通货紧缩使社会财富从南方和西部的借贷者手中转移到了东部的放贷者手中。

通货紧缩造成的负担不仅仅强加给了平民：类似铁路公司这种运营成本较高的企业也不得不为自己的工厂和机械支付更高的溢价。雇主不得不降低工人的名义工资，以保持自己的竞争力和支付借贷利息。雇员的直观感受就是名义工资不断减少。这再一次成了激发社会冲突的导火索：工人只会关注自己的工资被削减这一事实，而不会考虑未来还能否继续赚到钱（英国经济学家凯恩斯把这种现象称为“名义工资的黏性”），同时，雇主对用听话的机械来取代那些爱闹事的工人产生了更强烈的意愿。

推动工人运动的因素，除了通货紧缩外，还有一些更模糊的社会观念，即人们对社会变革的剧烈程度所感到的担忧。在1914年出版的《放任与控制》（*Drift and Mastery*）一书中，沃尔特·李普曼（Walter Lippmann）指出，威廉·詹宁斯·布赖恩参与总统竞选的动机之一，就是他希望能够保护美国的生活方式不受“这个世界上新生的强力组织的危害”。“他以为自己是在与新生的贵族阶级做斗争。事实上，他斗争的对象远比阶级斗争更深刻，他在与人类生命发展方向做斗争。”㊟李普曼所说的“人类生命发展方向”也只不过是更深层次的社会变革的一个表象，而这个更深层次的社会变革指的就是整个社会经济的重组。美国正在发生史无前例的重组。1880年，美国劳动力中有一半的人从事农业生产活动，1920年缩减至劳动力人口的1/4（1888年，在芝加哥地区出现了“城镇化”一词，用于描述当时的这种现象）。1890—1914年，有1500万人从欧洲移民美国——其中大多数是来自南欧的天主教教徒，他们与美国本土传统的新教徒不可能很自然地融合在一起。美国的工人也以前所未有的规模在进行重组，以赶上社会变革的速度：到1914年，美国16%的劳动力人口加入了工会，这比丹麦（34%）或者英国（23%）的比例要低，但是比法国和德国（均为14%）的比例要高。㊟

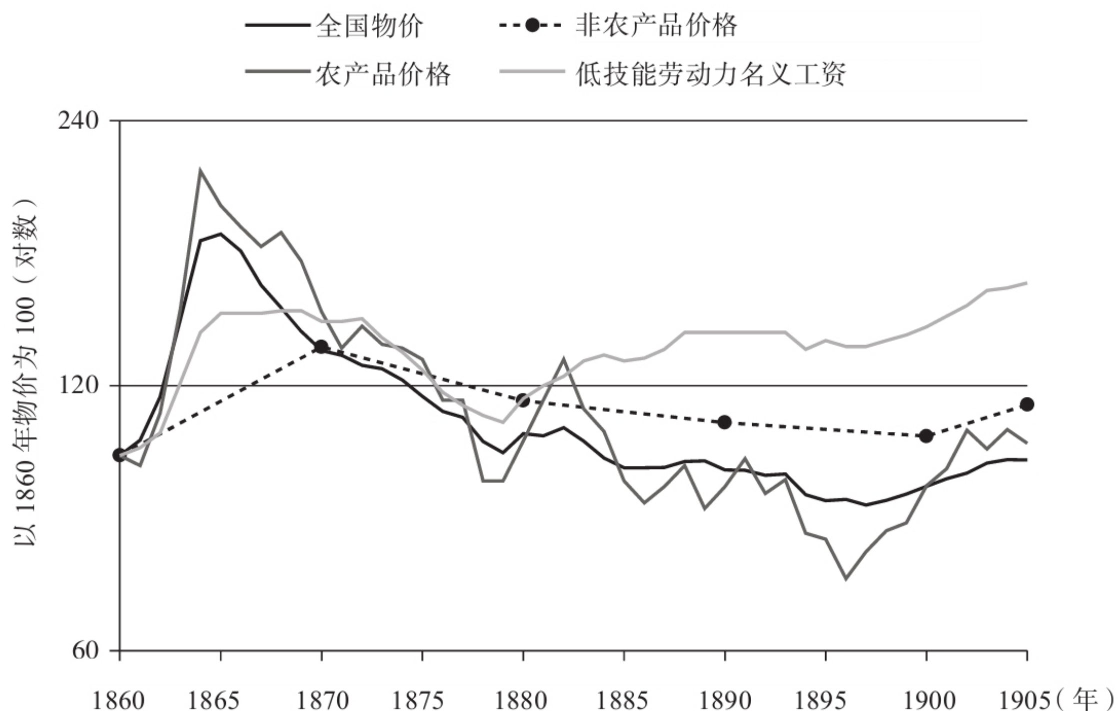


图5-4 物价和工资（1860—1905年）

持有革新主义理念的知识分子似乎与来自乡村的激进分子或者来自行业工会的激进分子生活在截然不同的世界：他们都是中产阶层的专业人士，不论是教授、记者、律师还是政府公务员，他们的生活都相当舒适，而且他们从骨子里就看不起工人，特别是看不起来自国外的移民工人，他们甚至质疑移民工人是否应该被赋予投票权，是否应该有生育权。注无论如何，这一群体对于抵抗自由放任主义的社会联盟而言是不可取代的。他们为革命家提供两个必备的因素：社会愤怒情绪和社会革命组织。他们把人们长期以来习以为常的社会问题揭露在众人面前，并且告诉全社会人民不能容许这些问题继续蔓延下去。他们以企业家创设企业的热情创设了诸多以革命为目标的社会机构。

革新主义者取得的最大成就，是说服美国人对政府产生了截然不同的态度。在他们发挥力量之前，美国人对从事商业活动充满了乐观态度，而对政府充满了质疑态度。数十年之后，革新主义者成功说服

了绝大多数美国民众，让他们相信社会现实与他们的认知相反。喜欢揭露丑闻的记者曝光了美国顶尖大亨的阴暗面：艾达·塔贝尔在《麦克卢尔杂志》（*McClure's Magazine*）上发表了19篇连载文章，批评标准石油公司的崛起完全建立在“诈骗、欺瞒、特权、违法、贿赂、胁迫、腐化、恐吓、刺探甚至恐怖主义的行径之上”。路易斯·布兰代斯（Louis Brandeis）被人们称为“人民的法官”，也在后来成了美国最高法院的法官，他一直批判“大企业的诅咒”和那些用“人民的血汗钱”赌博的大型银行。亨利·乔治（Henry George）则质疑“为什么生产财富力量的提高并没有使真实的贫困现象成为历史”。他指出：“用钱生钱导致的社会现实是，社会资源不足的人被踢出了这场游戏。所谓的个人独立性形同虚设，事业成功度较低的人群完全失去了事业心。”[注]亨利·德马雷斯特·劳埃德（Henry Demarest Lloyd）甚至说“财富”已经与“共和国”形成了对立。

这个时代天赋最高的小说家也为这一次揭露丑闻的运动贡献了自己的力量。厄普顿·辛克莱（Upton Sinclair）揭露了芝加哥肉制品加工行业的恶劣工作环境。弗兰克·诺里斯（Frank Norris）在其所撰写的《章鱼》（*The Octopus*）一书中批判了南太平洋铁路公司，把它称作“一个肿瘤、一个靠吸取整个共和国血液而变得更加臃肿的寄生虫”。[注]西奥多·德莱塞（Theodore Dreiser）在他的三部曲中以查尔斯·耶基斯（Charles Yerkes）为原型，向世人展示了商业大亨不可抑制的冲动特质。

许多有影响力的革新主义者把他们对大型企业弊病的攻击扩展成对资本主义经济基础的抨击。1869年，查尔斯·弗朗西斯·亚当斯作为两任总统的后代，曾发出过担忧的声音，他认为：“美国社会创造了一类人造事物，而这些人造事物很可能会迅速反过来控制他们的创造者。美国社会担忧手中掌握了几百万美元的企业会成为社会发展的障碍，这种忧虑只不过才出现短短几年时间，而现在这个国家已经出现了能够发挥出代表数百万人力量的单一机构……它们已经形成了事

实上的专制，仅靠间歇性的民众运动是不足以挣脱它们的束缚的。”革新主义者满怀热情地赞扬了这段表述，他们把大型企业树立成美国去中央集权化和普世民主传统的挑战者。他们质问：为什么企业可以拥有这么多法定特权，却不用承担相应的社会责任？

社会福音运动在改变社会民众态度方面发挥了极大的作用。在自由放任主义最盛行的年代，许多教会的领军人物都宣称自由市场的定律是经过上帝认可的规律。在革新主义年代，许多教会领导人物则宣讲相反的理念——资本主义制度下的个人主义思潮与基督教道德无法相融，甚至是不受基督教教义所接纳的。沃尔特·劳申布施（Walter Rauschenbusch）是一位浸信会牧师，也是一位神学家，他抱怨道：“一个世纪以来，以竞争获得救赎的教条成了资本主义国家开展工作的基本宗旨。”这是一种错误。基督教教徒应该尝试消除竞争，因为竞争是“不道德的”——是一种对基督教核心理念“兄弟情义”的否认。让竞争无节制地发展就等同于“对整个社会秩序去基督化”。

妖魔化商业活动的反面就是使国家政府神圣化。伍德罗·威尔逊可以称得上革新主义浪潮中的哲学之王，他曾提出：美国人在限制政府权力方面投入了过多的精力，而没有投入足够的精力让政府变得“亲民、有序、高效”。赫伯特·克罗利（Herbert Croly）把英国费边主义思潮代表人物比阿特丽斯·韦布（Beatrice Webb）和悉尼·韦布（Sidney Webb）支持政府的理论转变成了美国经典，也就是1909年出版的《美国生活展望》（*The Promise of American Life*），并且他通过1914年创刊的《新共和》（*The New Republic*）杂志让社会公众都阅读到这些观点。

这些支持政府的社会态度深层次地影响了经济学这一新的学术领域。理查德·埃利（Richard Ely）和其他人一起，于1885年发起设立了美国经济学会，他们在学会章程中把自由放任主义描述为“政治上不安全、道德上不稳健”的理念。华盛顿·格拉登（Washington

Gladden）作为美国经济学会的注册会员，强烈抨击个人自由并不能作为民主政府的稳健根基。革新主义浪潮中的经济学家以鲜明的态度支持优生学和本土主义。成立三年之后，美国经济学会就为一篇批评不受制约的移民政策的论文颁发了奖项。

革新主义者彻底重置了美国的政治制度，完成了他们对格罗弗·克利夫兰所掌控的社会秩序的攻击。他们全面批判了美国国父们所设置的权力制衡机制，理由是美国宪法中的各种制约条件造成了政治利益小集团的诞生，而真正的民主需要保持开放的态度。从俄勒冈州开始，沿着西部传播，先后共有31个州采取了直接初选的方式，削减了政党领袖手中的权力。1913年，美国通过了宪法第十七修正案，国会议员由普通投票人直接选举，而不再由各州的立法机关指定。7年之后，宪法第十九修正案赋予了女性投票的权利。革新主义者当然希望还能走得更远。用威廉·巴德（William Bader）描述罗斯福的话来说，罗斯福把美国宪法看作“革新主义政治日程上一个不得不克服的僵化的障碍”。[注]伍德罗·威尔逊则认为，如果一位总统想要有效地管理由大型企业掌控权力的社会，那么这位总统就不能再受到18世纪制定的权力制衡机制的制约。美国需要一场彻底的宪法改革——需要一位像英国首相那样得到严格的政党纪律支持的强有力的国家领袖。

西进的终结

美国东海岸欧洲式精英阶级的形成，与对美国西海岸无主之地的征服几乎发生在同一时期。西部广阔无垠的无主之地赋予了美国人强大的精力和乐观主义精神。作为当时世界上最年轻的国家，美国人把大量的精力用于开垦前线的无主之地——在一块土地被成功定居之后，更远的西部就会出现新的土地等待人们去开拓。最具美国特色的画面，就是开拓者家族驱赶着大篷车向着新的领地进发。欧洲国家人口密集，不得不通过战争争夺更多的国土，或者向海外殖民。最具美国特色的口号就是：“年轻人，到西部去。”美国西部有充足的无主

之地，美国从欧洲吸引了数百万人移民而来，不仅给予他们更美好的生活和自由的承诺，而且给予他们免费土地的承诺。1893年，威斯康星大学的历史学家弗雷德里克·杰克逊·特纳（Frederick Jackson Turner）在芝加哥举办的美国历史学会年会上发表了一个激进的观点：美国最后一块无主之地已经被征服了。

西进运动走向终结给美国人带来了很大的震撼，包括特纳自己也感到震惊，对他们而言，这是美国走向恶化的标志性事件。西进运动给美国人带来了平等主义的理念：受波士顿大亨或者纽约大人物压榨而生活困苦的人，可以拔起脚来向西部迁移。时至今日，即便是西部地区也变成了有主之地——旧金山甚至还有一个地方就叫作贵族山。西进运动实际上对美国强健而富有魅力的个人主义精神起到了保护作用。从此之后，美国将要向着腐化的欧洲不断演变，也变成一个完全定居的文化。无主之地的存在实际上赋予了美国人对发展机遇的无限遐想。时至今日，广阔的西部地区已经被瓜分殆尽。

对希腊人而言，跨越地中海就是跨越传统的束缚，带来新的体验，宣召出新的社会制度和社会活动，这种体验在美国人身上就折射为对西部的不断征服。从更遥远的意义来说，对欧洲也是一样。时至今日，距发现美国已有4个世纪，距撰写美国宪法已有百年，西部这个前线终于被彻底征服了。随着前线的消失，美国历史的第一个阶段走向了终结。注

特纳的观点有些言过其实。在西部前线最后一块无主之地被征服之后，美国的社会生产力仍然在不断进步：事实上，西部沿岸地区加入美国版图，使美国国内市场达成统一，人们可以开始征服经济领域的新前线。美国仍然是一个土地廉价且空间广阔的国家。美国国内人员流动仍然非常频繁：1900年之后，南方各州的黑人开始向北方的城镇地区迁移，流动雇农开始逃离尘灰地带向加利福尼亚州迁移。不过，特纳的研究还是为我们指出了一个事实：美国步入了一个漫长的

转变过程，也就是从一个充满无限可能的国家向一个有制约且需要进行利益权衡的国家转变。

这个新的美国，受到西部前线逐渐消逝的制约，受到新统治阶级的影响，受到社会民众不满情绪的拖累，急需有代表性的人物来替整个国家发声，布赖恩看上去是这项工作的不二人选，没有人能比他更好地叫嚣：“老子受不了了！老子不会再忍受这种现实。”但是，他的性格过于古怪，行为过于乖张，不足以成为引领整个社会生活前进的人物。在把新的社会进步主义思潮转变为立法这项工作上，贡献更多的并不是民主党政治人物，而是一位共和党人物——西奥多·罗斯福。

掌舵人的旺盛精力

西奥多·罗斯福因前任总统威廉·麦金利遭无政府主义者刺杀而继任总统，1901年12月3日，他向国会发表了首次年度讲话。在讲话一开始，罗斯福称赞了美国所取得的成就。他说，美国的商业信心指数高，富裕程度高，社会进步也在不断加速。他称赞那些为实现社会繁荣贡献了力量的企业家。他说：“各个行业的领军人物把铁轨铺满了整个北美大陆，建起了全国化的商业网络，发展了整个国家的制造业。总体来说，他们对全美人民做出了伟大的贡献。”他坚称企业家获得的巨额回报是合理的——因为个人能力是一个人获得“令人震惊的成功”还是遭遇“毫无希望的失败”的决定因素，商人必须有机会赢取“巨额的奖励”，这样他们才有动力去充分发挥个人能力。他也对政府不必要的干预行为提出了警告。他说：“当代商业的运作机制非常精细化，我们不能因一时冲动或者无知而干预商业的运作，在这方面我们必须十分小心。”

在整个讲话的结尾，他的论调发生了变化，他说：“对那些追求社会进步的人而言，剔除商业活动中的欺诈等犯罪行为与剔除政治体制中的暴力事件同样重要。”随着他在新岗位上逐渐胜任，他的改革

家形象逐渐取代了调解人形象。他曾经警告过的“仓促”的改革和对商业活动“精细化”的顾虑都被抛之脑后，罗斯福逐步走上了革新主义的道路。

如果仅以个人性格判断，罗斯福天生就是一个活动家。他的女儿艾丽丝·罗斯福·朗沃思（Alice Roosevelt Longworth）曾经说过，罗斯福必须是“每一场婚礼的新娘、每一场葬礼的逝者、每一次受洗礼的婴儿”。亨利·詹姆斯（Henry James）把他称作“噪声的完美化身”。路易斯·哈茨（Louis Hartz）则把他称为“美国唯一一位尼采式总统”。他也是一个独一无二的贵族和知识分子的综合体，作为一名知识分子，他采纳了德国哲学家黑格尔关于国家至上的学说，而作为一名贵族，他特别看不起刚刚富起来的商人。

1902年，罗斯福命令当时的司法部部长对伯灵顿铁路、大北方铁路、北太平洋铁路公司合并案提出公诉，这是美国钢铁公司合并案之后当时世界上规模最大的合并案。美国最高法院于1904年做出判决，与联邦政府的立场一样，下令取消此次合并。在这次案件之后，罗斯福还发起了44次类似的公诉，被起诉的对象有牛肉托拉斯、糖业托拉斯、杜邦公司，当然也少不了标准石油公司。1903年，他设立了商贸和劳工部，下设企业专办局，这个专办局的职责就是调查和揭露商业渎职行为。1905年，他靠个人能力当选美国总统，有56.5%的投票人为他投了票。当选之后他向全美人民展示了一个激进的改革项目，这个项目被当时的人们描述为“细致到要去管理资本家如何烫头发”。1906年，他签署了《赫伯恩法案》，提高了政府管理铁路定价的能力，还签署了《纯净食品和药品法案》，提高了政府打击食品掺假和错乱标识食品行为的能力。罗斯福还引入了个人所得税和遗产税，并且制止设立企业政治基金的行为。

罗斯福希望政府能够成为工业社会中两股最危险的社会力量的调节人：一股力量就是无视公众利益，一味追求财富的商人；另一股力

量就是随时可能受到嫉妒和愤怒等情绪的刺激而发生暴乱的普通民众。他用仍然带有贵族特质的口气说："在所有形式的专制政体中，最缺乏吸引力、最低俗的专制就是有钱人形成的专制，或者说财阀集团形成的专制。"与此同时，他也不断批评专门揭露有钱人的丑闻，追求民粹主义或者纯粹的大众统治的思想。他提出："如果当年布赖恩在竞选中胜出，那我们这个社会面临的将是常年的痛苦，与南美洲各个共和国所遭遇的境况并无不同。"[注]他宣称："个人财产必须接受社会的管控，而管控的严格程度由公众福利决定。"罗斯福承认："我相信企业的力量，但我也相信企业必须受到监控和管理，这样企业才能代表整个社会的利益而发挥力量。"他的目标是证明美国政府比任何一个由金钱打造的企业都权力更大——但他从未意识到，政府自己也会变成一个特定的利益集团，当政府下定决心干预企业运作的平衡性时，政府其实并没有考虑大众福利，而是在追逐自己的特殊目的。

在罗斯福之后就任美国总统的是一名传统的共和党人。威廉·霍华德·塔夫脱尖锐地提出，联邦政府的职责"并不是在制定强有力的法规法条方面变得引人注目，政府不需要创设新的道德规则，也不需要强调商业道德的新标准"。[注]政府的职责在于设置具备可预测性的规则，然后放手让商业活动来为社会创造财富，但是从不知疲倦的罗斯福于1912年再次成为公麋党总统候选人，他再次提出了一系列社会改革方案，其中包括强有力地打击托拉斯，对持有巨额财富的罪人进行定罪，通过民众直接投票推翻不受民众认可的法律判决，甚至开除一些思想僵化的法官。尽管罗斯福在此次选举中没有获胜，但总的选举结果还是让我们看到了美国社会反抗自由放任主义的过程取得了重大的进步。伍德罗·威尔逊和罗斯福两个人加起来一共获得了69%的选票，作为商业共和党主义代言人的塔夫脱位居第三，获得了23%的选票。1901年创设的社会党在这次选举中大步登上了全国性的舞台：该

党总统候选人尤金·德布兹（Eugene Debs）获得了近100万张选票，该党有1000多人通过选举就任美国各地方政府公务员。

如果说罗斯福代表了贵族阶级鄙视商业活动的态度，那么伍德罗·威尔逊就代表了学术－官僚阶级的态度。这位“普林斯顿大学校长”强化并且延展了罗斯福提出的许多革新主义的措施。1913—1914年，欧洲各国陷入战争，这一时期，威尔逊签署了一系列有深远影响力的立法。1909年，美国通过了宪法第十六修正案，并于1913年获得国会授权正式生效，在这项修正案的支持下，美国开始征收个人所得税。《克莱顿反托拉斯法》则强化了1890年的《谢尔曼反托拉斯法》，再一次限制了企业董事会交叉任职的现象。《联邦贸易委员会法》则创设了一个新的机构，其主要职责是消除遏制贸易竞争的各种行为。威尔逊的众多改革中最重要的一项应该是《联邦储备法》，这是他于1913年12月23日签署生效的一项法案。在这项法案的支持下，美国社会产生了一次机构革命：1914年11月，全美范围内新建了12家联邦储备银行，这些银行很快就把美国的信贷供应量提升到了新的量级，这是本身就存在天花板的金本位制无法实现的。这项改革同时也推动了认知革命：用美国的国家主权信用取代黄金之后，中央银行家可以取代之前僵硬的货币制度，发挥管理货币制度的功能，也取消了虽然必需但是变幻莫测的私人银行家（如J. P. 摩根）的干预。

在这里我们仍然要指出，美联储成立之后，美元的汇率仍然与黄金挂钩。《联邦储备法》规定，由联邦储备银行发行的货币必须有40%的份额以黄金为担保，有35%的份额由美联储的成员银行之间的存款作为担保。在接下来的半个世纪里，每当黄金担保额触及上限，即将导致市场流动性紧张的时候，这一限额就被逐渐削减，直到1968年这一限额被彻底废除。在第九章中，我们会介绍，在理查德·尼克松任总统期间，准确地说，在1971年8月15日，美国彻底打破了美元与黄金之间的挂钩。从那一天开始，美国的货币政策在很大程度上由美联储的公开市场委员会审慎决定。

美国人的生活肯定发生了很大的变化，J. P.摩根出席阿尔塞纳•普若（Arsène Pujo）召集的国会听证会可以作为这种变化的一个鲜明例证。1905年，摩根通过强迫同业银行家共同支援银行体系，成功预防了金融危机的扩散。1912年，代表路易斯安那州第七选区的国会议员普若强迫摩根到国会参加听证会，并在听证会期间强烈批评了摩根的各种阴谋诡计。根据普若委员会的调查结论，摩根控制的货币信托集团在112家公司中占有341个董事席位，这些公司的总资产达到220亿美元，1913年摩根去世之后，这些董事悄无声息地从其中40家公司辞职。很多愤怒地希望维持现状的人都把摩根在罗马去世这件事归罪于普若听证会，他们认为听证会将摩根公开罪犯化，这给他强加了太大的压力，所以听证会结束后仅仅几个月，摩根就去世了。当然，这种说法有些言过其实（摩根的死很大程度上是因为他每天抽20支大雪茄，而且不进行任何锻炼），但是普若听证会事件的发生，代表着一个历史时代的终结，自此之后，银行家再也无法同时发挥金融大亨和中央银行家的职能。

威尔逊总统对终结自由放任时代所做的最大贡献，可能就是他默许了多年来自己一直试图预防的事情：美国加入了一战。美国于1917年4月向德国宣战，这一事件彻底改变了美国人眼中政府与社会的关系。宣战之后，联邦政府被迫将税率提高到前所未有的水平，以图支付战争所需。根据来自罗格斯大学的休•罗考夫（Hugh Rockoff）的研究，美国参与一战消耗了320亿美元，这相当于当时美国GNP（国民生产总值）的52%。注1917年，美国各类税率全面提升。个人所得税税率递进关系更为紧密，最高层级的纳税人需要缴纳67%的个人所得税。大型房地产项目需要缴纳25%的营业税。政府对企业利润所得也开始征收更苛刻的税，目的是防止企业发战争财。一战之后，普通美国市民也要开始定期赋税。美国政府被迫通过发行自由债券等一系列的工具筹措资金。

联邦政府也曾试图掌控整个经济的走向，创设了一系列新的联邦层面的机构，如战时工业局、食品管理局和燃料管理局，在这些政府机关任职的都是经济学家和各行业的专家，政府赋予他们定价的权力和设置经济发展目标的权力。战时工业局试图管控酒精类产品的销售，同时协助联邦政府在60个“有战略意义”的行业中制定物价，并协助联邦政府进行采购。战时工业局还对全美铁路网进行了国有化，以确保各类商品能够在全美境内平稳运输。[注]联邦政府甚至采取某些手段来审查个人演说，根据1918年颁布的《反煽动叛乱法》，对美国政府、美国国旗或者美国军队发表任何“不忠、亵渎、诽谤和攻击性的评论”都可以被定罪。这项法案得到了严格的执行：尤金·德布兹就因言获罪。对纯粹的自由主义者而言，永远都等不到“光明而自信的明天”了。

一战结束之后，美国逐步撤销了许多战时采取的措施。威尔逊在华盛顿搭建的庞大的政府机构中有很多被搁置，言论自由重新成为人们的权利，铁路也回到了私营企业的手中，但战争还是给美国社会留下了永久的印记，美国仍然处于新联邦机构的政府专家的管控之下。10多年后，在罗斯福新政期间，美国创设了更多的联邦机构，而一战期间创设的这些机构为它们打下了很好的基础。战时工业局催生了《国家工业复兴法》，食品管理局催生了农业调整署。[注]休·罗考夫在研究的结论部分曾提出：“20世纪30年代，联邦政府采取的每一项措施几乎都可以在一战期间找到先例，许多在这一时期参与新政府机构管理工作的人，都是在一战中学会自己的工作技能的。”

一战对全球局势和美国局势都产生了重大影响。尽管在战争胜利之后，美国人民在很大程度上回归原本与世隔绝的生活态度，但是美国参与欧洲和亚洲事务的频率远比1917年之前要高得多。1920—1940年，美国陆军和海军军费支出相当于GDP的1.7%，这一比例大约相当于1899—1916年军费支出的两倍。[注]1915年，美国的国家债务余额为

11.91亿美元，洛克菲勒用自己口袋里的零花钱就能结清这笔账，但到1919年，美国的国家债务余额超过了250亿美元。

新旧世界的斗争

当时美国偏离自由放任主义的程度远不及欧洲各国。美国宪法为这个国家提供了抵抗社会主义思潮的坚强手段，在这一点上很多欧洲国家的宪法是比不上美国的。美国文化更坚信自由市场资本主义体制的力量，这一点也是欧洲各国文化比不上的。在一战中，美国遭受的损失远比当时世界各大强国要少。美国在战争中有12.6万人死亡，法国有157万人死亡，英国有90.8万人死亡，德国有177.3万人死亡，奥地利有120万人死亡，俄国有170万人死亡。奥地利被夺走了东欧帝国的地位，从此不再是世界强国之一。德国因战败在全世界被人耻笑，并且根据《凡尔赛和约》不得不支付巨额战争赔款，整个国家都陷入了一种集体歇斯底里的状态。俄国政权则落入了布尔什维克人手中。法国纯粹就是一个烂摊子。英国靠着一个被严重削弱的经济和一个摇摇欲坠的帝国，试图挽回一些旧日的荣光。

与欧洲各国的反建制政党相比，美国的革新主义者看上去就像玩具熊一样。英国劳工党向全民承诺，他们要保证生产、分销、交易各个环节的所有权都为国民共有。德国出现了两个截然不同的反资本主义政党：左翼的社会民主党和右翼的纳粹党。俄国的布尔什维克人则实现了自己对人民的承诺，建立了无产阶级政权。相比之下，美国的革新主义者只不过是想让资本主义制度运转得更顺畅，美国的工会联盟也只不过是想从资本家手中分得多一点的份额。20世纪20年代，美国享受到了新一届亲商业政府的政策利好，沃伦·哈定和卡尔文·柯立芝逐步取缔了革新年代所引入的一些政府措施，渐渐恢复了商业自由的传统。

尽管如此，美国还是向左翼社会走了一大步：1918年的美国与19世纪末的美国完全不是同一个国家。这个时候的美国已经出现了现代

化政府主导社会的特征：征收个人所得税，有中央银行，政府公职人员的数量不断增加。社会上还有很大一群人认为，美国社会存在的主要问题是政府的权力不足。

---

1. Richard White, The Republic for Which It Stands: The United States During Reconstruction and the Gilded Age, 1865–1896 (New York: Oxford University Press, 2017), 841.
2. H. W. Brands, American Colossus: The Triumph of Capitalism, 1865–1900 (New York:Anchor Books, 2010), 547–48.
3. A. Scott Berg, Wilson (London: Simon & Schuster, 2013), 260.
4. Thomas McCraw, "American Capitalism," in Creating Modern Capitalism: How Entrepreneurs, Companies and Countries Triumphed in Three Industrial Revolutions, ed. Thomas K.McCraw (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1995), 346.
5. Kevin Phillips, Wealth and Democracy: A Political History of the American Rich (New York: Broadway Books, 2002), 305.
6. William Leuchtenburg, The American President: From Teddy Roosevelt to Bill Clinton (Oxford: Oxford University Press, 2015), 4–6.
7. Samuel P. Hayes, The Response to Industrialism 1885–1914 (Chicago: University of Chicago Press, 1957), 144.
8. White, The Republic for Which It Stands, 275.
9. Ibid., 831–35.
10. Robert Wiebe, The Search for Order, 1877–1920 (New York: Hill and Wang, 1967), 41.
11. Richard Hofstadter, Social Darwinism in American Thought (Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1944), 32.
12. Wiebe, The Search for Order, 1877–1920, 135.
13. White, The Republic for Which It Stands, 363.
14. David Reynolds, America, Empire of Liberty (London: Allen Lane, 2009), 249–50.
15. White, The Republic for Which It Stands, 500.

16. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 219.

17. White, The Republic for Which It Stands, 478–81.

18. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 310.

19. Ibid., 237.

20. Claude S. Fischer, Made in America: A Social History of American Culture and Character(Chi cago: University of Chicago Press, 2010), 24.

21. Matthew Josephson, The Robber Barons (New York: Harcourt Brace and Company, 1934), 234.

22. Quoted in Michael C. Jensen, "The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems," Journal of Finance 48, no. 3 (July 1993): 832.

23. White, The Republic for Which It Stands, 799–800.

24. Walter Lippmann, Drift and Mastery (New York: Mitchell Kennerley, 1914), 80–81.

25. Robert Margo, "The Labor Force in the Nineteenth Century," in The Long Nineteenth Century, vol. 2 of The Cambridge Economic History of the United States, ed. Stanley Engerman and Robert Gallman (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 238.

26. White, The Republic for Which It Stands, 201–2.

27. J. R. Pole, The Pursuit of Equality in American History (Berkeley: University of California Press, 1978), 264.

28. Reynolds, America, Empire of Liberty, 274.

29. Ken Gormley, ed., The Presidents and the Constitution: A Living History (New York: New York University Press, 2016), 332.

30. Quoted in Brands, American Colossus, 479.

31. Edmund Morris, The Rise of Theodore Roosevelt (New York: Modern Library, 1979), 568.

32. Leuchtenburg, The American President, 63.

33. Hugh Rockoff, "Until It's Over, Over There: The U.S. Economy in World War I," NBER Work ing Paper No. 10580, National Bureau of Economic Research, January 2005.

34. Thomas Leonard, Illiberal Reformers: Race, Eugenics and American Economics in the Progres sive Era (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 47–48.

35. Rockoff, “Until It’s Over, Over There: The U.S. Economy in World War I.”

36. Michael Edelstein, “War and the American Economy in the Twentieth Century,” in The Twen tieth Century, vol. 3 of The Cambridge Economic History of the United States, ed.Stanley Engerman and Robert Gallman (Cambridge: Cambridge University Press, 2000),331–32.

第六章 美国的事业就是做生意

继西奥多·罗斯福和伍德罗·威尔逊之后的两任美国总统（沃伦·哈定和卡尔文·柯立芝）彻底改变了美国公众的生活节奏。他们用克制取代了激进，用沉默取代了噪声，彻底放弃了重塑美国资本主义体制的梦想，也放弃了在世界舞台上塑造前沿领军人物形象的梦想。在他们的引导下，美国人过着比较平静的生活，并且他们对总统的权力进行了极大的保留。

对革新主义思潮的历史学家而言，这两任总统是令人感到不齿的无用之徒——他们是美国实现繁荣发展的光辉道路上的小插曲。哈定每周都要和自己的朋友打扑克，这些所谓的朋友并非都是高素质的人，他每周要打两次高尔夫球，就在白宫的草坪上打球来锻炼自己的技术，让他那只名为球童的硬毛犬去捡球。注柯立芝以自己每天工作不超过4个小时，每晚睡觉不少于11个小时为豪。H.L.门肯曾打趣说："他认为最理想的一天就是什么事都没有发生的一天。"

哈罗德·拉斯基（Harold Laski）抱怨说"这是一种故意从权势地位退位"的做法。约翰·莫顿（John Morton）苛责道："美国出现了短暂的总统缺位。"这个年代的社会现实其实比他们的认知更为有趣：哈定，尤其是柯立芝，采取不作为的做法，实际上既有个人性格的原因，也有一部分是经过深思熟虑之后所做出的选择，这是他们的一种意识形态武器，而不是个人道德品质败坏。他们的这种行为实际上等于以不变应万变。

哈定和柯立芝都致力于将联邦政府维持在小规模的水平。他们与国会中支持减税的人一起努力降低最高税率，美国国会在整个20世纪

20年代都由共和党人掌控。这两位总统在自己任期内启用了很多支持小规模政府的保守派人员，其中最知名的是安德鲁·梅隆，他在1921—1932年担任美国财政部部长（机缘巧合，他是排在洛克菲勒和亨利·福特之后的美国第三富有的人），在他的努力下，美国超额利润税率降低，房地产税率减半，同时国家债务余额总量也出现了下降。柯立芝曾两次否决了向海外倾销农产品以提高农产品价格的提案，还否决过一个在马斯尔肖尔斯尔市由联邦政府开设水电站的提案。他不断督促新设立的预算局在政府各层级部门推行节俭，门肯评论说："他给这个国家提供的政府机构是一个被脱得一丝不挂的政府。"注

哈定和柯立芝二人都认为企业是社会进步的引擎，政府没有这个功能。柯立芝宣称："一个人建起一座工厂就等于建起一座寺庙，在这里工作的人就在这里膜拜神灵。"哈定曾提出整个美国社会要"重归正常"。很多人都把他的这一口号视为所有战斗口号中最傻的一个。当然，他所呼吁的是美国社会的生活节奏要回到一战之前的水平，但除了这个显而易见的意思外，他呼吁的还有美国企业需要找回它们英雄般的光辉岁月，即企业家凭着创业的精神，用精彩的理念创设大型企业的岁月，以及英雄式的人物在不受政府干扰的情况下创造出钢铁的巨马和飞行的机械。作为一个国家的总统，并不需要自己亲力亲为做很多不同的工作。总统最大的职责是为商人提供一个稳定的社会基础，让他们发挥自己的能力去创造财富。

20世纪20年代可以称得上小规模政府运作的最后10年，美国也可以算得上最后一个能够实现小规模政府运作的富裕国家。欧洲各国都已经建立起了强大的政府机器，为它们的人民提供福利，保护它们的人民不受互相争斗的邻国的侵扰。相邻的国家随着时间的推移会爆发更多的冲突。相比之下，美国仍然有条件来以节俭的方式运作政府事务。美国不必担忧外国的入侵，主要是向北方与加拿大有很深厚的文化上的情谊，向南方受到墨西哥北部大片沙漠的保护，而美国东西两岸都是汪洋大海。柯立芝曾经说过："如果有一天联邦政府突然消

失，美国的普通人在很长一段时间内都能正常生活，他们并不会发现自己的生活发生了变化。”注他的这一表述基本符合当时的社会现实。政府在当时美国人的生活中扮演的就是一个边缘化的角色，自从安德鲁·杰克逊建立群众政治党派以来，美国首次出现了成年男性投票人参与率下降的情况，从1916年的63%下降至1920年的52%，直到1924年还在不断下降。

这种不干预原则被逆向的社会趋势破坏。这两位来自共和党的总统在任期内都变得越来越反对商品和人口的自由移动：在1924年面向国会发言时，柯立芝称赞关税“为美国工人生产的产品确保了美国市场占有率，并且让我们的人民过上了更好的日子，比这个地球上有史以来任何地方、任何时间、任何其他国家的人都获得更高的收入”。这10年中有两项主要的关税立法：一是1921年实行的《紧急关税法》，二是1930年实行的《斯穆特－霍利关税法》。1924年颁布的《移民法案》直到1965年仍然有效，这项法案导致移民数量减少，同时限制了美国人向自己喜爱的国家移民的可能性，这些国家大多处于北欧，和美国本身就存在很紧密的血缘关系。

美国同时还做了一件其他任何一个自由民主国家都不敢做的事情：1920—1933年的长达14年的时间中，在美国生产、运输或者销售含酒精的饮料都是违法的。尽管这种压迫性的政治要求并没有减少美国人在购买含酒精的饮料方面所创造的GDP，但却推动美国境内出现了一种新的商业模式，那就是贩私酒。

20世纪20年代，美国境内专门从事贩私酒业务的人和当时社会上受尊重的企业家形成了截然相反的对比。美国的流氓团伙通常都是在当地找不到传统工作的外来移民，他们依靠管理手段的创新和对新技术的精明运用，打造出自己的商业王国。阿尔·卡彭（Al Capone）把他的赌场和妓院的管理工作都承包给地方客户，换来的是集中服务，最主要的就是得到地方的保护。这些经营连锁生意的人很早就开始使

用电传机技术，因为他们需要及时了解市场的信息，他们还购买了很多的车辆，因为要确保自己能跑在警察的前面。

这一时代刚开始的时候情况非常糟糕。一战结束之后的社会现状可以说完全超越了人们可以臆想的现实：社会中充满了无政府主义的愤怒情绪，有各种各样以爱国主义为名的游行，有愤怒的工人发起的罢工，有共产主义运动，所有这些都叠加在一起。1920年6月—1921年6月，美国的批发物价下跌了44%，这可能是美国有史以来最严重的通货紧缩。1920年，处于行业领军地位的大型企业，如阿纳康达铜业公司、伯利恒钢铁公司和美国钢铁公司，其年收入分别下降了49%、46%和44%。1921年，全国农业产出下降14%。失业率从1919年的2%跃升至1921年的11%。这场经济萧条持续了18个月的时间，在这段时间内，政策制定者采取的是消极应对策略，正如他们在1893年使用的方式一样，后来也在1996年和2007年的金融危机期间使用了同样的方式。这一始料未及的经济崩溃事件迅速得到纠正，马上就出现了强劲的经济反弹，正如詹姆斯·格兰特（James Grant）所观察到的一样：“经济的崩溃治愈了自己。”[注]

除了经济萧条的问题外，美国当时面临的还有有史以来最恶劣的工人罢工运动（见图6－1）。在一战期间，塞缪尔·冈珀斯（Samuel Gompers）建立的美国劳工联合会（AFL）以高度热情支援了战争，但他们也在暗中向政府争取到了更多的认可和更高的工资。随着和平很快就要到来，他们试图通过在关键行业（如钢铁和肉制品行业）发动协同罢工使自己获取的利益成为永久性利益。

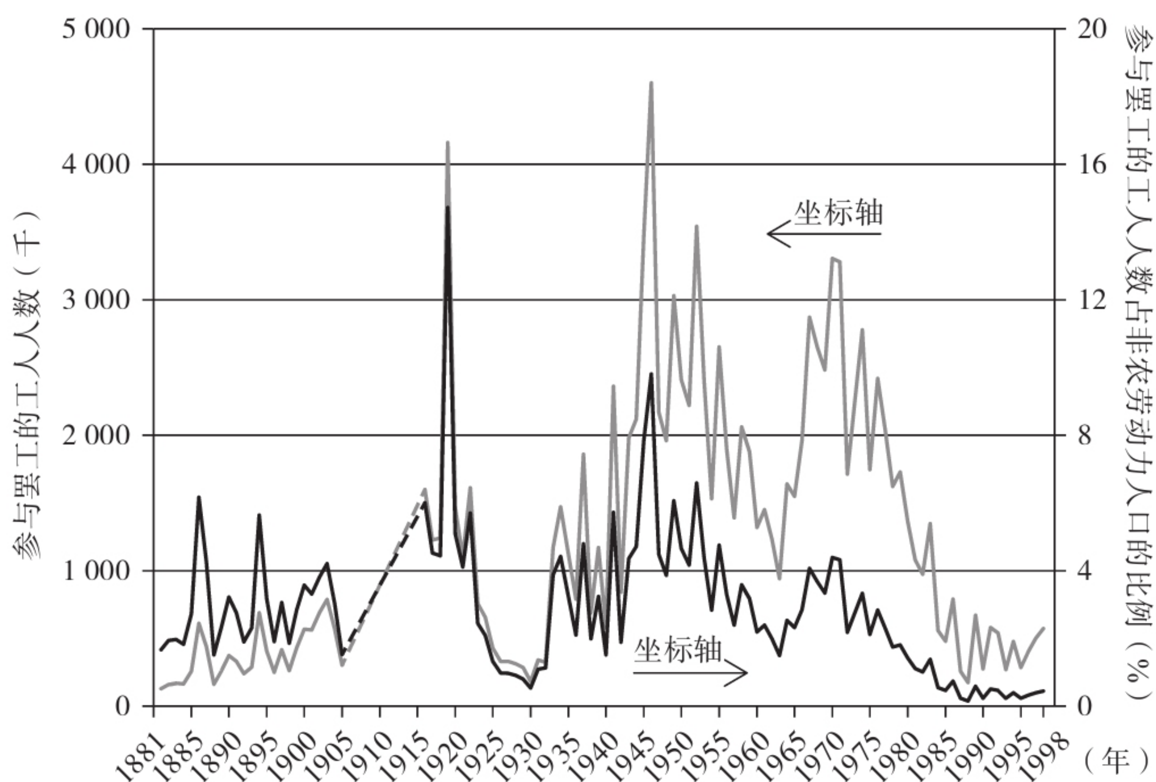


图6-1 参与罢工的工人人数（1881-1998年）

这场罢工风潮来得快，去得也快。美国各家企业的雇主成功利用（有时也算正当的）工人对共产主义的恐惧，消除了罢工者的负面情绪。到1920年，行业工会的社会地位回到了1910年的水平。美国最高法院的判决也将权力交回企业老板手中：1921年，（在迪普莱印刷机公司诉迪林案中，）美国最高法院判决间接抵制劳动的行为是非法的；1923年，（在阿德金斯起诉儿童医院案中，）美国最高法院判决企业无须设置最低工资标准。行业工会的会员人数出现断崖式减少（美国劳工联合会于1920-1925年流失了约100万名会员），行业工会的能动性随之消亡。1929年，全美发生900次罢工，参与工人总数为28.6万人（相当于全美劳动力总人口的1.2%），而在1919年，一共发生3600次罢工，参与工人总数为400万人（相当于全美劳动力总人口的21%）。

1921-1929年，美国GDP以每年5%的增长率持续增长——这是世界上任何一个发达国家有史以来的最佳表现。美国人也接二连三地经历了经济发展的奇迹。1927年5月20日，查尔斯·林德伯格首次单人飞越大西洋，这标志着全球化新时代的到来。（卡尔文·柯立芝派了一艘美国战舰去接回林德伯格和他的飞机。）同年10月6日，阿尔·乔尔森（Al Jolson）在电影《爵士歌王》（*The Jazz Singer*）首映式上说出了有声电影的第一个词，这标志着现代化大众娱乐时代的到来。在这10年的末期，美国制造业占全球制造业的比例从1914年的36%提升至42%。即使是美国不断增长的保护主义思潮也因国内市场的规模和数十年自由移民政策的影响而被钳制：1930年，有15%的美国人是在海外出生的，有36%的美国人的父母中至少有一方来自海外。

弄懂20世纪20年代

20世纪20年代，美国社会有三个主题。第一个主题就是生产力的快速提高，尤其是在前5年。生产力提高最快的是汽车制造业。到1924年，每10秒钟就有一台T型车走下生产线，10年之前，组装一台车就需要14个小时。生产力的提高不仅体现在制造业——在办公室里，无数年轻女秘书在结婚之前拿着最低的工资干着最繁重的活；在连锁商店里，老板都强调低成本，并且尽量精简服务。在一战之后，虽然对社会现状不满，但行业工会都处于沉默的状态，而且这一时期通货膨胀率为零，企业充分利用这一时期生产力的进步，把其中绝大多数增量产能转化成了企业利润。1913—1925年，企业赢利水平提升了一倍，在交易所上市的公司数量增至原来的4倍，股票总市值从150亿美元增至300亿美元。注

第二个主题就是经济的现代化，这是由城市的兴起和服务业的扩张带来的。1910年的10年经济普查发现，美国跨越了一个重要的临界点。从这时开始，从事服务业的美国人数量超过了从事农业的美国人

数量。服务业在20世纪20年代获得了快速增长，出现了很多新的职业，比如人力资源经理，传统职业如教师人数也有增长。

在服务业大发展的同一时期，城镇居民的人数也超过了乡村居民的人数。一个曾经以田园和牛仔定义自己的国家，开始转而用摩天大厦和城市里油腔滑调的人来定义自己。摩天大厦越来越高：1930—1931年，曼哈顿出现了两座最伟大的地标式建筑——克莱斯勒大厦和帝国大厦，纽约各行政区域内的办公空间面积翻番。一系列新生的杂志［包括1923年创刊的《时代周刊》、1924年创刊的《美国信使》（*American Mercury*）和1925年创刊的《纽约客》（*New Yorker*）］吹捧出新生的城镇人口的精致生活，也引发了至今仍在被人们不断提起的文化战争（《纽约客》号称自己“不是为住在迪比克那种小镇的老妇人出版的”）。F.斯科特·菲茨杰拉德（F. Scott Fitzgerald）用轻蔑的口气写道：“城市之外都是让人摸不着头脑的地方。”H. L.门肯利用斯科普斯审判案，在美国社会中创造了一种美国乡村地区尤其是南方乡村地区都是牙齿残缺的傻瓜的印象（有趣的是，斯科普斯教授进化论所用的教材是一本极力提倡优生学的书）。威廉·詹宁斯·布赖恩在这次案件中与知名律师克拉伦斯·达罗（Clarence Darrow）发生了激烈冲突，在这次案件结束之后，布赖恩去世，这标志着美国历史上最具影响力的一个公众人物的事业走向终结。

第三个主题也可以称得上最有趣的一个，即在遵循自由放任主义时期，美国人所创造的许多伟大发明得到了大众化和全民化的传播，包括电力、汽车、飞机等，从更抽象的角度来说，还有股份制公司这种企业形式。20世纪20年代的这10年，对全体大众而言都是财富增长的年代，同时也是市场进入白热化竞争的年代。任何一个普通人都可以获得以前被视为奢侈品的东西（如个人住房），或者获取几年前还不存在的东西（如汽车和收音机）。城镇郊区的面积不断扩大。个人家庭住房被接入城市电网和城市自来水供应网。到1929年，300万户美

国家庭或者说每10户人家中有1户投资股票，其灾难性的后果暂且按下不表。

不需要马拉的车

汽车在美国经济中占据着核心地位，美国制造汽车的效率比全球其他国家都高，美国汽车所消耗的资源也比全球其他国家都多。到20世纪20年代中期，全球80%的汽车都在美国：当时美国平均每5.3个人就拥有一辆汽车，相比之下，英国和法国平均每44人才拥有一辆汽车。一战之前需要花费工人近两年工资才能购置的汽车，到20世纪20年代中期，只需要花约三个月的收入就可以买到。从此之后，汽车的价格逐步稳定下来，但汽车的质量在不断改善：买车人花的每一分钱都物有所值（买车人也有更多的方式来获得购车款）。

汽车产业对社会财富的分配带来了革命性的影响。1924年，亨利·福特和埃兹尔·福特（Edsel Ford）分别排在美国联邦政府最高纳税人清单的第二位和第三位（第一位仍然是洛克菲勒），霍勒斯·道奇夫人（Mrs Horace Dodge）排在第九位。汽车产业的兴盛对整个经济体产生了多米诺骨牌效应——汽车需要汽油来作为能源，需要橡胶来制造轮胎，需要玻璃来制造挡风板，需要人工铺设的道路来确保平稳行驶，需要车库来停车，需要加油站来提供加油和维修服务，还需要更多不同种类的服务来满足流动性越来越强的美国人在住房、餐饮和其他方面的需求。1929年的一份研究曾指出，整个汽车产业为美国经济创造了400多万个工作岗位，这些工作岗位是1900年前都不存在的，相当于全美劳动力总人口的1/10。

可以说，20世纪20年代，美国生活的方方面面都因汽车的出现而发生了改变。贩运私藏酒的人用“逃亡车”来躲避警察。站街女找到了做生意的新地方。在1929年出版的《米德尔敦》一书中，罗伯特·林德（Robert Lynd）和海伦·林德（Helen Lynd）写道：1924年，在当地青少年法院判定的30起妇女卖淫案件中，有19起是在汽车里抓获

的。[注]城郊住宅区最早是受到电车的影响而逐渐发展起来的，汽车时代到来之后，城郊住宅区变得更为宽广，成为真正的“车托邦”。路边广告牌、加油站和售卖食品的流动商贩如雨后春笋般冒出来。白色城堡汉堡连锁店于1921年出现在堪萨斯州威奇托市。霍华德·约翰逊（Howard Johnson）于1925年在马萨诸塞州昆西市开设了第一个在药店里出售苏打水的柜台。哈兰·桑德斯（Harland Sanders）于1930年在肯塔基州科尔宾市的“服务站”里发明了风靡全球的炸鸡配方。[注]

卡车数量也迅速增长，1909年的卡车数量为0，1920年增至30万辆，到20世纪20年代末，卡车数量达到了60万辆。这些卡车的出现，迫使铁路行业面临第一次真正的竞争。卡车为人们提供了铁路做不到的服务：送货上门，而不是把货物运到火车站。这为人们节约了大量的时间和精力：以前人们需要把货物运到火车站，再把这些货物装载到马车上，运到最终的目的地，卡车的出现使人们可以从出发地直接将货物运到目的地。

内燃机的出现对乡村和城市生活都产生了影响，当时美国有44%的人口生活在乡村，56%的人口生活在城市，可以说，内燃机对乡村生活的影响比对城市生活的影响更明显。亨利·福特通过为T型车安装独立底盘、耐用零件和便于修复的发动机等方式，确保这种型号的车辆能够在美国乡村条件恶劣的道路上正常行驶，他甚至为农民提供了工具套装，便于他们将车改装成拖拉机。[注]农民宰杀了约900万头牲畜，主要是马和骡子，把原来用于饲养牲畜的农业用地投入回报更丰厚的用途，用电气化的各种机械取代了原本牲畜提供的劳动力。[注]美国人拥有的拖拉机数量从1910年的1000台增至1920年的24.6万台，1930年进一步增至92万台。拖拉机的用途也因直接动力驱动的出现而变得更为广泛，直接动力驱动使发动机可以把动力直接传导给拖拉机带动的生产工具，充气轮胎的使用也使拖拉机可以拉动更重的货物。美国境内联合收割机的数量从1920年的4000台增至1930年的6.1万台，1940年进一步增至19万台。T型车在美国乡村地区的广泛传播，对人们的社交

生活产生了积极的影响，也对美国的基因改善产生了积极的影响：原本人们受制于交通方式，只能在方圆几英里的范围内开展社交，现在他们可以在更广阔的空间内来回穿梭。

内燃机既征服了私人交通领域，也征服了公共交通领域。随着内燃机价格的下跌，公共汽车的数量开始增加。第一辆可以称得上真正现代化的公共汽车是由法乔尔（Fageol）兄弟于1921年在加利福尼亚州奥克兰地区向世人推出的，当时的型号称作法乔尔安全公共汽车。与有轨电车相比，公共汽车并不会引发人们对浪漫的共鸣（“欲望号公车”听上去似乎总有点儿不对劲），但公共汽车实用性更强：不需要为它们铺设昂贵的轨道，可以按需改变运行线路，橡胶轮胎减少了噪声并降低了路面不平带来的冲击。(注)很快城际公共汽车服务就开始挑战火车的地位，而在地方运输领域，公共汽车也在挑战有轨电车的地位：1928年，美国开通了第一条东西海岸之间的长途公共汽车路线，从洛杉矶行驶到纽约，行程一共需要5天零14小时，中途停靠132个站点。

20世纪20年代，在路面上行驶的各类车辆的质量有了很大的提升，同时它们所行驶的道路质量也有了很大的提升。1900年，美国境内道路总里程数约为200万英里，其中绝大多数都是土路，连接的主要是城镇和乡村。事实上，欧洲各国生产的汽车在美国市场很难取得好的销量，主要原因就是欧洲车辆底盘低，很难在美国土路恶劣的条件下长期保存下来。1916年，伍德罗·威尔逊签署了《联邦援助公路法》，为这个国家打开了新的一页，在这项法案的支持下，联邦政府可以为各州政府在新建公路和桥梁方面提供资助。时任农业部部长霍华德·梅森·戈尔于1925年引入了一套统一的为高速公路编码和标记的体系，给当时正在成型的全美公路网奠定了秩序的基础：东西向公路以奇数编码，南北向公路以偶数编码，横跨整个美国大陆的高速公路以10的整数倍编码。道路建筑工发明了用沥青和水泥铺设路面的方法。美国第一份专门向人们展示特定路线道路情况的地图集于1926年

问世。[注]根据罗伯特·戈登的测算，1905—1920年，美国境内人工铺设路面网络的形成，使汽车行驶速度至少提升至原来的5倍。[注]

美国人也在这一时期开始把航空运输加入运输网络。商业化航空运输难以取得快速发展，主要原因是飞行危险系数太高。20世纪初，驾驶飞机通常被认为是只有最胆大妄为的人才敢做的事情。在20世纪的第二个10年，飞机通常让人们想到军队（莱特兄弟把第一批飞机出售给了美国陆军通信兵团和外国军队）。到20世纪20年代末，美国人终于认清了航空运输业的潜力：航空运输业可以成为整个公共交通网络的一部分，能够以前所未有的速度在一个广阔的国家中为人们提供出行便利。

美国邮政局为了加快邮政货物运输的速度，建设了第一个航空网络，为航空运输业在一战之后的迅速发展奠定了基础（美国邮政局雇用的40名飞行员中有31人在航空运输的头6年中被杀害）。[注]1925—1926年，美国政府向私营企业开放了通过竞价方式加入邮政航运线路的大门。这激发了这一新生行业的快速发展：5000多人激烈竞争以获得航空运输业的合同，首份合同被授予了沃尔特·瓦尼（Walter Varney），他就是联合航空公司的前身瓦尼航空公司的创始人，当时瓦尼航空公司的主营业务是从华盛顿州帕斯科市向内华达州埃尔科市运送邮件。数十名企业家意识到运送邮件与运送乘客一样有利可图。到1928年，美国首次统计了有计划的航空运输时刻表，根据当时的数据，美国境内已有268架飞机在从事商业运输，有57架飞机在执行国际运输。[注]

电气化大飞跃

内燃机革命给美国社会带来的改变，从重要程度上来说，只有电气化革命才能与之媲美。20世纪初，电力行业出现了美国经济体中任何一个行业都比不上的大飞跃。这主要得益于两方面的进步：一方面

是美国建设了装备高压锅炉和高效涡轮机的中央发电站，另一方面是美国在越来越广泛的国土范围内建成了电力输送网。在之后的30年中，美国人所使用的电力呈现了10倍的增长：从1902年的60亿千瓦时（相当于人均79千瓦时）提升到1929年的1180亿千瓦时（相当于人均960千瓦时）。在同一时期，电力价格下降了80%——从1902年的每千瓦时16.2美分降至1929年的每千瓦时6.3美分。

20世纪20年代，美国社会生产力取得了巨大进步，核心原因之一就是美国的工厂进入了电气化时代。尽管1920年时电力已经是一种成熟的技术，但是电力对生产力提高所产生的影响受制于传统工业模式。20世纪20年代以前，大多数美国的工厂都以蒸汽机为主要动力来源，当时的工厂沿着厂房的侧面安装有垂直的蒸汽管道，厂房的每个楼层还有横向的蒸汽管道，都是用来传输蒸汽动力的，而蒸汽机通常都安装在工厂的最底层，蒸汽只有沿着这些管道才能为机械提供动力。最初，工厂主都不愿意浪费那些不能回收的成本：他们用电力发动机取代蒸汽机之后，指望由工人来克服高耸的工厂所带来的各种不便。20世纪20年代，他们发现有的时候从头开始或许能够带来更高的收益：他们开始用独立的发动机来驱动生产机械，把工厂的部署改为横向而不是纵向。

亨利·福特为我们总结了这种变化的重要性。

电气化时代为我们提供的一整套新的生产体系，使制造业从皮带和输送管道的制约中解放出来，我们终于可以为每一部生产机械配置属于它独有的电力发动机。这或许看上去只是一个不起眼的改变，但事实上，如果仍然使用皮带和输送管道，是无法实现工业现代化的，这么说有如下几点原因。首先，电力发动机使生产机械可以按照生产流程来进行布局，仅这一项就使制造业的效率提升了一倍，并且它消除了大量无用的人工干预和人工搬运的劳作。其次，皮带和输送管道也是一种巨大的浪费——这种浪费导致以前的任何一个工厂都无法扩

大规模。用现代化的尺度来衡量，即便当时最长的输送管道也只能算很短小。最后，在传统的生产条件下，无法实现高速机械化生产，传统升降机或者皮带都不可能经受住现代化生产速度的挑战。如果没有高速运转的现代化工具，没有这些工具生产出来的精度更高的钢铁，就不可能出现我们所拥有的现代工业。

保罗·戴维认为，电气化是诸多发明中的一个典型案例，它证明了某些发明只有与其他变革结合才能发挥最大的效用，与电力结合的就是工作流程的重组。要想使电气化的手段对生产力产生推动性影响，不仅要把电力引入传统的生产流程，而且要把过去的“集体驱动”形式转化成“单位驱动”形式（所谓集体驱动就是简单地用电力发动机替换蒸汽发动机，但保留传统的传输管道和皮带；所谓单位驱动就是每一部生产机械都有独立的电力发动机）。

这些小型电力发动机给越来越多的家用电器提供了动力。企业家发明了数十种使用这种新能源的工具，帮助人们改善生活质量。1917年，通用电气公司庆祝了自己取得的一项完全不同的革命成果，“电气化仆人”时代到来。他们称这些电气化仆人是“洗衣服、熨衣服、打扫房间和裁剪衣物等体力活儿方面靠得住的帮手。它们可以在一个清爽的厨房里帮你完成所有烹饪的工作——不需要火柴，不产生煤烟，不需要炭火，不会带来噪声”。1929年，芝加哥电力公司进行的一项调查显示，当时城市里80%的居民拥有电熨斗和吸尘器，53%的居民拥有收音机，37%的居民拥有烤面包炉，36%的居民拥有洗衣机。电冰箱和电热器的拥有率相对低一些，均为10%。[注]

无线时代

普通人使用的最具革命性意义的电器就是收音机。从19世纪90年代开始，通信领域的工程师就已经发现了可以通过空气传播数据和声音信号的无线传输方式。1901年，意大利人古列尔莫·马尔科尼

（Guglielmo Marconi）创设了英国马尔科尼公司，主营业务就是将莫尔斯码发送给海上航行的船只。1907年，李·德福雷斯特（Lee de Forest）发明了三极管，可以将无线电频谱分割成不同的频道或者频率。1915年，贝尔公司的工程师成功地用长无线电波把弗吉尼亚州阿灵顿市的语音信号传输到了巴拿马、夏威夷和巴黎。

现代化商业广播行业是在20世纪20年代成长起来的：美国境内第一次以广播形式播放新闻节目是在1920年8月31日，由当时密歇根州底特律市的8MK电台（这家电台直到今天还存在，即只播放新闻节目的WWJ电台）播送。第一个由政府授权的广播于1920年11月2日出现在宾夕法尼亚州匹兹堡市。这项新的技术像野火一样迅速蔓延开来。到1924年，美国境内已经有了556家电台，同时还有25000个由业余爱好者值守的“传输站”。到1930年，美国几乎一半（46%）的家庭都有了收音机。20世纪20年代或许更应该被称为广播年代，而不是爵士乐年代（尽管收听爵士乐是当时收音机最流行的用途之一）。

收音机以一个小小的盒子给人们带来了更多的自由：突然之间，从来没有机会聆听专业音乐家和演艺人员表演的人，可以把自己的客厅变成私人剧院或者私人音乐厅。他们唯一需要做的事就是购买一台收音机，其他所有的内容都是免费的。与欧洲广播业的兴盛是由政府推动的不同，美国驱动这项革命的是追逐利润的企业家。电气化时代的商业大亨之一乔治·威斯汀豪斯为了刺激人们购买收音机的需求，专门创设了KDKA广播电台。人们对收音机需求的增长刺激了新发明的出现，其中最值得一提的就是1925年问世的真空管。广告行业的兴盛为广播行业提供了稳定的收入来源。很快，数百家广播电台就成了这个行业里的行家里手。

通用电气公司的子公司美国广播唱片公司（RCA）所发行的股票可以称得上20世纪20年代的明星股票，股票的代码就是“广播”：这只股票的股价在1924—1929年实现了100倍的增长，但到1931年几乎沦为

垃圾股。这个年代的广播剧明星是所有演艺人员中收入最高的：在1933年巅峰时，广播剧《阿莫斯和安迪》（*Amos ’n’ Andy*）的两位明星年度总收入达到10万美元，比当时美国全国广播公司（NBC）或美国广播唱片公司总裁的年薪还要高。

这种最容易在民众中广泛应用的传播媒介必然对政治产生影响。1922年，哈定总统在巴尔的摩港的麦克亨利堡为弗朗西斯·斯科特·基纪念大桥举行落成典礼，当时的总统致辞成为首份美国总统通过广播发表的言论。被人们称为“沉默的卡尔”的柯立芝总统实际上是一位非常热衷于进行广播发言的总统。1924年，民主党全国大会虽然很混乱，但是面向全美进行了广播。富兰克林·德拉诺·罗斯福把这种媒介工具发挥到了极致，在美国经济大萧条期间，他利用广播向全美人民发表他著名的炉边谈话，像一个充满智慧的大叔一样，为处于恐慌的国家宣讲下一步应该采取的行动。广播也为不容易与人亲近的人物提供了展现自己的平台：查尔斯·库格林（Charles Coughlin）神父被人们称为“广播神父”，他平均每周要收到4000封听众来信，1932年2月来信数量达到了120万封，正是因为当时他批评胡佛总统是“有钱人的圣灵、华尔街的保护天使”。休伊·朗（Huey Long）每次发表广播讲话都长达数小时，并且用《阿莫斯和安迪》这个广播剧中的“石首鱼”这一角色来称呼自己。杰拉尔德·L. K. 史密斯（Gerald L. K. Smith）在广播中能用引人入胜的细节向听众讲述自己的阴谋论理论。

电影行业的传播与广播行业同样迅速。五分钱戏院（因门票只收取5美分而得名）在1906—1907年迅速兴起。1911年，美国出现了豪华影院，这些场馆装修极为奢华，装配了管风琴来提供背景音乐，还邀请演唱家、舞蹈家和喜剧演员提供暖场演出。曼哈顿中城区的罗克西影院有6200个观众席位，其化妆间能够让300位表演者同时使用。到1922年，约4000万人（相当于全美人口的36%）每周都要进一次影院。1928年有声影片的出现，使这一行业得到了又一次大发展。到20世纪

20年代末，70%以上的美国人都会定期去“看电影”，美国生产了当时全世界80%的影片。大众娱乐与工业化生产出现了同样的演变：原本自娱自乐的人们开始成为好莱坞伟大的梦工厂生产的公众娱乐产品的被动消费者。

富裕的社会

“电气化仆人”的出现标志着一个新的历史时代的到来：全民富裕时代。在19世纪末，大多数美国家庭仅能勉强度日，家庭收入中一半以上都用于购买基本生活必需品，他们离坠入贫困只有一步之遥。20世纪20年代，普通人也获得了追逐美国梦的机会——他们有能力购买自己的住房，并且用上一代人见都没有见过的消费品来装扮自己的新家。

20世纪20年代，美国迎来了历史上两次大型住房新建潮中的第一次——仅1925年新建住房总量就超过100万户，到1929年，全美境内一半以上的住房都是自住房。新建住房的浪潮给整个社会带来了连锁反应。购房人买房的目的是自住，所以一定会用家具、壁画、电器来装扮自己的新家，并且还会购买不同种类的保险来保护自己的家庭财产。在那个年代，最受欢迎的一本书是1923年出版的辛克莱·刘易斯（Sinclair Lewis）的著作《巴比特》（*Babbit*）。在这本书里，他描述了一名房地产经纪人的人生故事，故事发生在一个虚构的名为“鲜花高地”（Floral Heights）的美国中西部地区的城郊住宅区。在这个地方，只有三幢房屋的历史超过10年。这里的房屋简直就是用来膜拜电气化时代便利条件的神庙：人们的家里有壁柜一样大小的留声机，有电热水器、吸尘器、电风扇、咖啡机和烤面包机等。刘易斯非常鄙视这种把所有产品都标准化的做法（在他的笔下，这些家庭的房间“整洁但令人不快，仿佛就是一块人工切割的冰块”），但是鲜花高地的故事代表着当时财富和机遇的民主化进程，也就是说，在过

去数十年中美国社会生产力进步所带来的成果，确实转变成了普通美国人得以享受的生活条件。

企业上市

民主化浪潮也波及了美国商业领域的核心机构，即上市公司：美国境内持有股份的人数从世纪之交的100万人左右增至1928年的700万人。最热衷于践行大众资本主义理念的是美国电话电报公司，其股东人数从1901年的10000人增至1931年的642180人。美国境内最大的铁路公司（宾夕法尼亚铁路公司）、最大的公共事业公司（美国电话电报公司）和最大的工业企业（美国钢铁公司）的大股东所持有的股份都不足其公司总股份的1%。

考虑到当时绝大多数普通民众并不持股，用“民主化”一词来形容上市公司股东的分散似乎言过其实，但这一描述准确地揭示了当时正在发生的重大社会变革。也就是说，美国人并不需要成为某个产业的领袖人物，也不需要成为华尔街的银行家，就可以持有股票：你可以是一个普通人，买股票的目的只是为退休后的生活所需做一些提前投资。1929年，美国企业派发的红利中，50%左右的金额都归属年收入5000美元及以下的人。[注]当时的美国大型企业采纳了一种特殊的治理形态，一直维持到了20世纪70年代：企业股权由比较分散的投资者共同持有，而不是像以前那样由主要的创设者持有。20世纪70年代之后，企业的股份大多数情况下由强势的社会机构持有。

企业所有权分散化的浪潮与其他两项社会变革同步发生。第一项变革是企业的整合。在1932年出版的阿道夫·伯利（Adolf Berle）和加德纳·米恩斯（Gardiner Means）的知名著作《现代公司与私有产权》（*The Modern Corporation and Private Property*）中，他们指出，美国大型企业的体量仍在不断变大。1909—1928年，美国资产规模最大的前200家企业年均增长5.4%，而其他企业的年化增长率仅为

2%。注1921—1928年，前200家企业的增长率为每年6.1%，小企业的增长率则仅为每年3.1%。到1929年，前200家企业控制了全美企业总资产近一半的规模，相当于810亿美元。大型企业资产迅速增长的原因之一就是公开上市，这让它们可以更便利地筹措资金，并且用这些资金来强化对本行业市场的控制。

第二项社会变革是职业经理人的出现。现代企业最重要的特征之一就是所有权和管理权分离。美国知名企业有数百万名股东，这些人不可能通过直接干预企业日常经营行使自己的权利。他们必须雇用职业经理人来帮助自己打理企业。这一现实改变了产权的本质：过去，企业的所有人拥有的是厂房和机械；现在，企业的所有人拥有的只是代表自己权利的一张纸，而这张纸可以在公开市场上进行交易。这一现实也重新定义了“所有权”，人们可以更便利地通过股份获得收入，而不用去思考如何经营管理一家企业这种冗杂的问题。伯利和米恩斯把新时代的股东比作新工厂里的工人：就像工厂的工人把主导自己劳动力的权力移交给产业领军人物那样，新时代的股东把主导自己资本的权力交给了职业经理人。注

20世纪20年代开启了美国职业经理人的黄金年代，这种状态一直持续到20世纪70年代中期。在镀金时代，经理人需要向企业所有者负责。在20世纪的头20年，他们需要向银行家负责（在欧洲大陆国家，这种现象仍然普遍存在）。相比之下，小股东别无选择，只能把企业日常的经营管理交给职业经理人。这种做法的不利之处在于，职业经理人可能以牺牲企业所有者的利益为代价来培育自己的利益集团。企业内部的层级会变得冗长。有利之处则在于，职业经理人可以为了企业的长远发展尝试改造自己所处的商业环境。

美国的各大企业既接纳了职业经理人管理企业这种方式的有利一面，也接受了其不利一面。职业经理人开发出非常精细化的人员管理制度，确保能够最有效地指导雇员工作。他们还采用了非常复杂的公

关手段来塑造自己的公众形象。他们也投入了大量的资本用于打广告，在企业内部设置了广告部门，和专业的广告公司建立了合作关系。他们通常都试图把销售当作一门艺术来做。美国企业在广告方面的支出占GDP的比例在20世纪20年代初达到了巅峰（见图6-2）。

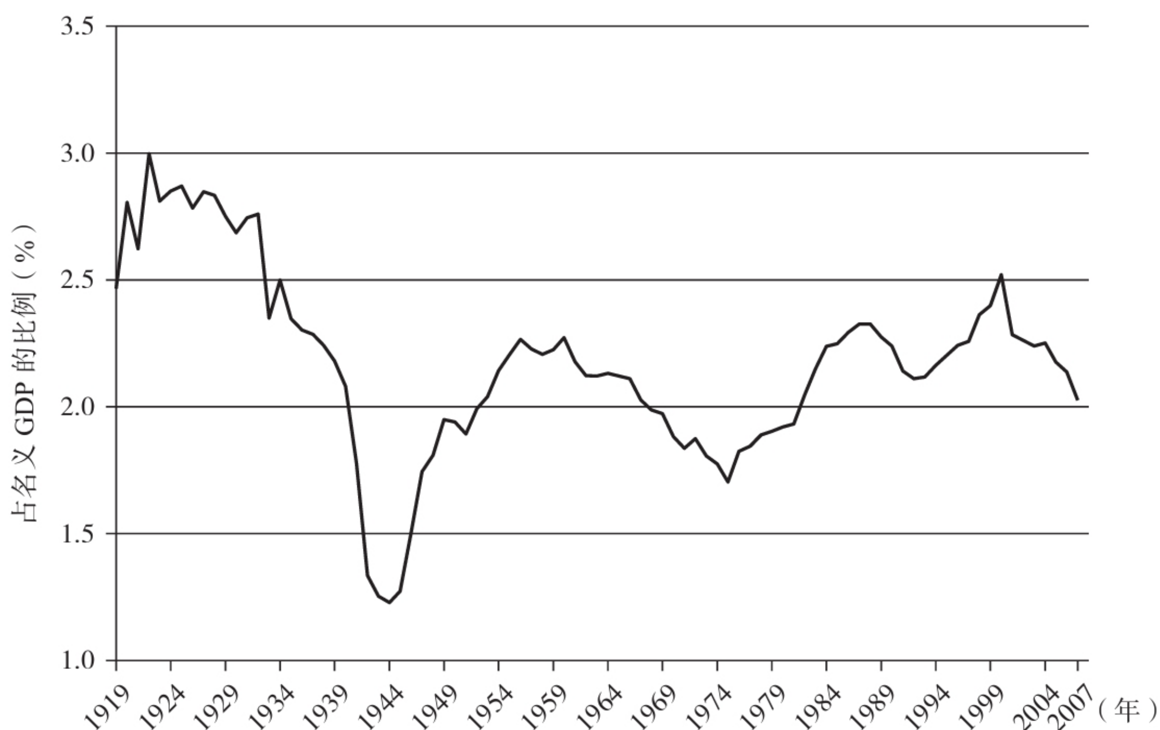


图6-2 美国广告支出（1919-2007年）

野心勃勃的职业经理人大力提倡“福利资本主义制度”——他们为自己的雇员提供养老金计划、医疗福利和利润分享计划。乔治·约翰逊（George Johnson）是一名以生产鞋子知名的企业家，他在自己的企业内引入了8小时工作日、40小时工作周和覆盖全员的医疗保障计划。菲利普·里格利（Phillip Wrigley）则证明了自己是充分接纳社会变革的人，他在制造口香糖的同时，在企业内部引入了收入保险计划和养老金体系。刘易斯·布朗（Lewis Brown）是石棉行业大亨，他在自己的企业内部引入了劳资双方就工资等条件集体谈判的制度，以及8小时工作日和40小时工作周，并且定期征询员工对企业的意见。注

这些由新时代职业经理人治理的企业，把自己的触角延伸到了新的领域，比如分销和零售。那种只提供基本服务的连锁商店在20世纪20年代以燎原之势兴盛起来。它们利用自己庞大的体量向供应商施压，也利用自己在全美境内的网点迅速铺开对城郊住宅区的覆盖。传统的家庭小商店因在价格上无法与连锁商店竞争，必然成为受害群体之一。另一受害群体则是传统的邮购业务经营商，到20世纪20年代末，这些商户被迫开设实体店，通常也是开在城郊住宅区。创造性破坏带来了不可避免的政治反作用力：在新的竞争格局下，处于不利地位的人们团结在一起，并且最终说服了联邦贸易委员会，对商业零售价格做出了维稳规定。

亨利·福特对阵艾尔弗雷德·斯隆（Alfred Sloan）

20世纪20年代，福特汽车公司提倡的企业家治理型企业与通用汽车公司提倡的职业经理人治理型企业展开了激烈竞争，并产生了重大影响。20年代初，福特汽车公司拥有强大的领先优势：1921年，福特汽车公司拥有美国汽车市场56%的份额，相比之下，通用汽车公司只有13%。当时人们普遍认为亨利·福特是美国最伟大的商人，但到20年代末，这两家公司的市场份额已经不相上下——到20世纪30年代末，通用汽车公司的市场份额已经远远领先于福特汽车公司。

为通用汽车公司打造领先优势的是艾尔弗雷德·斯隆。他此前曾在一家生产滚珠轴承的工厂短暂工作，随后就加入了通用汽车公司，并在1923年成为通用汽车公司的总裁。斯隆当时明白了一个道理：企业治理本身已经成了一种推动生产力进步的方式。在福特通过创造新的制造方式推动生产力进步的时候，斯隆通过开发新的促进工人协同生产的方式提升生产力。斯隆本人是职业经理人职业操守的榜样——他身高6英尺，但只有130磅重，完全投入自己的本职工作中，没有任何业余时间做自己喜欢做的事。有一位同事把他比作他曾经制造过的滚珠轴承：“自我润滑、运转平顺、消除阻力、承担重任。”[注]

斯隆充分接受了事业部制公司治理模式。奥利弗·威廉森（Oliver Williamson）把事业部制公司称作20世纪资本主义发展史上最重要的发明。注这种说法或许有点儿言过其实，但这种新的治理模式的重要性不容小觑。事业部制公司治理模式对巨型企业的治理行之有效：它使企业可以把规模带来的优势与制造所需的精准度结合在一起。这种模式也特别适用于消费资本主义时代：企业得以设置专门的事业部，集中精力生产特殊的产品，并提供配套服务。这些特定的部门与市场互动良好，追踪观察流行趋势的变化，在这一点上它们不会比任何小企业做得差。这些专业化的部门还能够与企业内部其他部门保持紧密的联系，从而调动广泛的资源。

一战结束之后，杜邦公司成为第一个转型为事业部制经营模式的大企业。杜邦公司在战争期间获得了高速增长，主要为当时的盟军提供硝酸甘油。随着和平即将到来，这家公司面临新的问题：是缩减生产规模，回到传统的业务模式上（即让战争期间获得的技能自然消减，让冗余的工人下岗），还是为自己新的生产能力找到新的用途？杜邦公司决定走后一条路，设置几个不同的事业部来营销不同的产品，比如油漆。不同的高管被赋予了不同的责任，每个人都管理着自己旗下产品（或产品线）的生产和销售。这些事业部成了利润中心，其业绩表现则由企业最高管理层用投资回报率等工具来进行评估。注

艾尔弗雷德·斯隆把杜邦公司最先使用的经营理念套用到美国最大的制造型企业身上。斯隆意识到，购车人对自己所能选择的汽车并不满意（“只要你选择黑色，你就可以选择任何你想要的颜色”）。购车人希望能够获得美国人最重视的体验，即按个人喜好进行选择。他们希望通过个人的偏好向其他人展示自己的特质：自己到底是一个什么样的人，以及自己有多少钱用于消费？斯隆意识到，除非对自己的企业进行大规模重组，否则不可能满足消费者的需求。

斯隆根据车辆类型的不同，把企业分成了不同的事业部，比如，雪佛兰事业部主要就是为了和福特的T型车进行竞争，凯迪拉克事业部则是为高端人群专门设置的。他任命有雄心壮志的职业经理人来管理不同的事业部，但同时也强调这些职业经理人对业绩表现要负全责。斯隆曾说过："去集中化，事业部的人就有生产的动力，有责任心，也能够培养个人素质，他们做出的决策更贴近市场，也更灵活。不同事业部之间的协调可以提高生产效率，节约成本。"注

斯隆本人处于这个由不同的事业部组成的庞然大物的中心地带，在通用汽车公司设在底特律的总部，他通过充分利用自己在配置资本方面的能力掌控着整个企业的运作。他根据企业面临的内外部压力，适时调整企业的组织架构。《财富》杂志曾描述过，通用汽车公司"已经逃脱了诸多脊椎动物群体所遭遇的困境，某些大型动物体格越来越大，大脑却变得越来越小。终有一天，这些物种会走向灭绝……但斯隆先生为这个庞然大物提供了一个复合型大脑，与其体量相得益彰"。注

通用汽车公司还通过赋予购车人以未来收入作为抵押借款的便利，促进销售，进一步扩大市场份额，在这一领域其堪称先锋，通用汽车公司还为这种营销方式投入了大量的广告支出。这家公司在1919年创设了通用汽车金融服务公司，全面开展"分期购车"业务。通用汽车公司在这一领域投入了2000万美元的广告支出，这是这个行业从未出现过的营销行为。

值得一提的是，福特汽车公司直到二战结束之后才重新振作起来，而原因之一就是其照搬了通用汽车公司在企业治理方面的热情：亨利·福特二世在接任福特汽车公司掌舵人的身份时只有28岁，他完整地复制了通用汽车公司的组织架构，并且招揽了通用汽车公司的高管来赋予这个新的组织架构生命力，他还雇用了二战期间为美国陆军

航空团提供服务的“神童团”（其中就包括罗伯特·麦克纳马拉）为自己的企业提供数据管控。

事业部制公司治理模式扫清了一切障碍。弗朗西斯·戴维斯（Francis Davis）曾是杜邦公司的一名职业经理人，他的故事向我们证明了事业部制公司治理模式是如何重塑一家即将倒闭的企业的。戴维斯于1928年接过了美国橡胶公司的管理权，当时这是一家亏损企业：企业内部各生产单位之间没有正式的运作结构，生产效率低下。戴维斯在这家企业引入了事业部制，把财务和战略决策集中到一起，对各事业部进行业绩考核，并清除低效无用人员，通过这一系列的手段为企业重新打造了秩序。在戴维斯的管理下，公司实现了盈利，并开始在研发方面投入力量，于1934年发明了新型泡沫橡胶垫，于1938年发明了轮胎中使用的人造丝。

美国是平的

美国电话电报公司、美国铝业公司、美国热水器及标准卫浴公司、美国罐头公司、美国羊毛制品公司、美国广播唱片公司……这个国家体量最大的这些企业，名字里都有“美国”这个字眼，这说明除了民主化浪潮外，还有另一项社会变革正在推动着美国人的生活发生变化。这就是统一的全国性市场的形成。

20世纪的头30年，美国南方各州加速融入全国统一性市场，取得了巨大的进步。这并不是南方各州上流社会意识形态革命的成果，也不是下层民众政治压力的结果。产生这种社会变化的推动力还是科技方面的革新，而这项科技革命最初其实和南方各州毫无关联：这项技术指的是对气候条件的管控技术，使某些制作在湿热的南方也可以顺利开展。1902年，位于纽约州的萨基特－威廉斯印刷出版公司发现，在湿度不同的地方开展彩色印刷工作非常困难。进行彩色印刷，需要把同一张纸进行4次不同的颜料（青、品红、黄和黑）过印，如果在这个过程中因为湿度变化，纸张变形，哪怕只收缩1毫米，那整个印刷也

就报废了。萨基特－威廉斯印刷出版公司委托纽约州布法罗市专门从事加热技术的布法罗锻造公司，为其设计了一套控制湿度的装置。布法罗锻造公司把这项工作交给了拿着最低工资的年轻工程师威利斯·卡里尔（Willis Carrier）。卡里尔找到了一种绝佳的解决方式：他发现，如果让空气在由压缩氨制冷的线圈周边循环，可以将湿度控制在55%。可以说，从这一刻开始，新南方诞生了。

卡里尔这项新发明的早期顾客都是受过度潮湿气候影响的工业制成品公司，比如纺织品公司、面粉厂和剃刀公司等，或者是那些会产生大量污染的公司，比如把烟叶制成卷烟的公司。1906年，卡里尔开始探索在一个全新的市场推广自己的技术——“舒适”。他以电影院作为自己新发明的实验室，他把自己的新发明描述为“天气制造者”。过去，电影院在夏季都被迫关门，因为电影院内部的温度比室外要高很多。卡里尔明白，如果让电影院内部的温度比室外感受更凉爽，人们就会到电影院去观看热辣的电影，同时享受清凉的空气。20世纪的第二个10年，纽约各家电影院开始逐步安装空调。到1938年，全美16251家电影院中大概有15000家安装了空调。“暑期大片”成了娱乐行业定期推出的特色产品。

南方的企业逐步意识到，空调可以改变它们面对的竞争格局：在它们消除了最大的区域劣势之后，即在它们拥有了应对耗能较高的天气状况的手段之后，它们就可以充分发挥区域优势，那就是本地相对廉价和灵活的劳动力（有一份早期政府研究发现，在打字员从湿热的环境迁移到凉爽的环境之后，他们的生产力提高了24%）。1929年，卡里尔为得克萨斯州圣安东尼奥市的米拉姆大厦整栋大楼的办公室都安装了空调。空调带来的好处不仅仅是让工作场所的环境更宜人，更大的好处则是使南方可以开始生产对温度和湿度都比较敏感的产品，比如纺织品、彩印品和药品等，甚至可以进行食品加工。卡里尔早期的客户中，有一家就是位于弗吉尼亚州里士满市的美国烟草公司的工厂。他们用空调来驱散烟草生产过程中所产生的污浊难闻的空气。纺

织行业的企业，尤其是南卡罗来纳州和北卡罗来纳州的企业，开始在南方加工棉花，而不再将其运送到北方。最终，北方大量的企业由于受到强势工会的影响，把企业生产转移到了阳光地带，把曾经被人们认为因气候炎热而不适于开展现代化工业生产的地带变成了新经济体中的核心地带。

南方黑人向北方工业化城市（主要是纽约和芝加哥）迁移的浪潮弱化了南方与全美的隔绝程度。在此之前，如果仅考虑劳动力市场的话，南方和北方几乎属于两个完全独立的国家。即便是在废除奴隶制之后，大多数黑人也只在南方各州之间迁移，而且迁移的距离也不会很远。20世纪20年代，美国社会经济的蓬勃发展和限制性条件更严格的移民法案的出台，使这种状况发生了改变：有615000名黑人，或者说相当于8%的南方黑人劳动力向北方迁移，他们填补了原本应该由外国移民从事的工作。到1925年，用美国有色人种协进会执行秘书长詹姆斯·韦尔登·约翰逊（James Weldon Johnson）的话来说，纽约市哈勒姆区成了“世界上最伟大的黑人城市”，当时纽约市有175000名非洲裔美国人，他们的住所占据了25个街区。注迁徙给这些流动的人口带来了直接的经济利益：尽管白人的收入还是高于黑人，但黑人所获得的收入远比其之前在南方获得的收入要高。南方黑人文化与北方工作机遇的强烈碰撞，释放出强大的文化能量，具体的表现形式就是哈勒姆文艺复兴运动和黑人爵士乐的兴盛。

同一时期，南方各州出现了业务覆盖全美的大型企业，其中最知名的就是可口可乐公司，这家公司成立于19世纪80年代，但直到20世纪20年代才在欧内斯特·伍德拉夫（Ernest Woodruff，他于1919年收购了这家公司）的带领下走向全美市场，后期管理公司的是罗伯特·伍德拉夫（Robert Woodruff，他在1923年成为公司的首席执行官）。罗伯特·伍德拉夫从绑架了公司的装瓶工手中夺回了公司的控制权。同时，他在公关宣传上有极高的天赋，他沿着美国高速公路投放了大量广告，在民众中塑造出了“心旷神怡那一刻”这一经典的广告语，

精准地抓住了当时美国民众受制于社会条件但仍有极高生产热情的社会情绪。

1916年，克拉伦斯·桑德斯（Clarence Saunders）在孟菲斯市开设了第一家自助型零售超市“小猪扭扭”，带来了美国零售行业的全面革命。在此之前，商店都把商品放在柜台后面：购买者告诉店员自己想要购买的商品，等待店员把商品打包，然后再向店员付钱。桑德斯则想出了新的方法，让客人自己完成购买的工作。客人从旋转栅门走进商店，沿着摆满货物的货架挑选自己所需的商品，放入购物篮里，然后在走出商店之前结清款项。桑德斯宣称，他这种节约劳动力的创新“将彻底斩杀高物价这个恶魔”。

到1932年，桑德斯的商业帝国里已经建起了2660家小猪扭扭超市，业务覆盖全美，销售总额达到1.8亿美元。他在孟菲斯新建了一所大型房屋（粉红宫殿），这里现在被改造成了一家博物馆，里面还有第一家小猪妞妞超市的原版模型。桑德斯并没有止步于自己的成就：他成功击败了华尔街投机收购，并继续实验所谓的“购物大脑”，即让购物者在挑选的过程中就能算出商品的总价。

一个时代的终结

听上去20世纪20年代似乎如天堂般美好——这是一个充满科技奇迹、制造业进步、共同致富和社会普遍乐观的年代，但在这个时代中，已经孕育了几条危险的毒蛇。

其中一条毒蛇就是消费者负债。20世纪初，社会上出现了大量依赖消费者借贷消费的行业，因为人们已经习惯于看到自己的实际收入每年都有实实在在的增长。百货商店和邮购业务公司在促发信贷消费变革方面起到了带头人的作用，它们首先向工人阶级和上层社会发放了消费贷款，用僵化的公式来衡量一个人的信贷额度，而不会亲身了解这些人的真实信贷资质。其他消费行业的企业也采用了类似的商业

模式。汽车公司给大家开了个头，数十个不同类型的企业最终都追随了它们的步伐。许多企业为人们购买钢琴、收音机、留声机、吸尘器甚至珠宝和服饰创设了“便捷付款”方案。美国家庭的负债一路攀升，从1919年的4200美元增至1929年的21600美元（均以2017年的美元购买力计算）。注

人们在购置房产方面欠下的债务最高。1890—1930年，获取住房抵押贷款变得更加容易，首付款比例不断降低，获取第二次甚至第三次抵押贷款的可能性也更大。未结清的住房抵押贷款余额从1919年的120亿美元攀升至1930年的430亿美元——许多家庭都充分利用了第二次和第三次抵押贷款的机会。

这种因高收入而获取高贷款的做法，如果中间的某个链条出现中断，会发生什么情况呢？休伯特·沃克（Hubert Work）是一名共和党特工，在一份原本意图让投票人不要为民主党投票的演说中，他无意之中指出了问题的症结。

当前，我们的人民面临着比失去收入和失去工作更剧烈的风险。他们在个人住房、收音机、汽车、洗衣机和其他各种奢侈消费品方面都欠下了债务。他们盲目相信富裕将会长期持续下去，并据此对自己的生活下了赌注。假设这个所谓的不会终止的富裕出现短暂的停滞，那么这个以个人欠债为基础搭建起来的消费体系就将彻底崩溃，数百万民众将彻底陷入困顿，这将是历史上任何一次经济萧条都无法匹敌的灾害。注

另一条毒蛇就是以美国本地需求为先的民粹主义思潮。这个年代所颁布的一系列限制移民的法案，使这个国家无法像历史上那样获取廉价劳动力的输入。1909—1913年，外国移民占本地人口的比例为1%，1925—1929年，这一比例降至0.26%。全美总人口的增长率从1870—1913年的2.1%降至1926—1945年的0.6%。外来移民的减少，不仅削

减了劳动力输入（使工会更便于团结起来），而且减少了远期购买住房的需求。这使在信贷消费膨胀的年份中新建的房屋变得更难销售。

然而，当时的人们为什么要去担忧这些潜藏的毒蛇呢？美国经济增长的引擎一直在轰鸣，美国潜在的竞争对手正在从内部削弱自己。1928年，美国人民选出了一位新总统，这个人看上去足以代表全美人民充当舞弄毒蛇的人。

赫伯特·胡佛用自己的一生积攒起了美国历史上任何一位新总统都比不上的个人简历。他曾经做过矿山里的工程师，做过国际贸易，也是美国最优秀的人群中的明星成员。凯恩斯曾称赞过他“有广博的学识、宽宏的度量和公正无私的态度”。舍伍德·安德森（Sherwood Anderson）特意指出，胡佛“从未遭遇过失败”。作为一战之后为社会提供粮食救济的领导人物，胡佛确保了200万人免受饥荒的伤害。作为哈定和柯立芝在任期间的商务部部长，他在两位总统的任期内都发挥了强大的影响力。一家报纸曾把他称作“所有事务的部长”。一位来自华盛顿的爱开玩笑的人则说，胡佛是“商务部部长，也是其他所有政府部门的副部长”。[注]胡福推动了美国国内市场所有机器零件的标准化工作，在这方面可以说他做出了巨大的贡献。此外，他还是一个在文学方面极具天赋的人。他于1922年出版的《美国的个人主义》（*American Individualism*）是描述美国人这种个人主义特质的最佳读物之一，他于1963年出版的《垂钓之乐：清洗你的灵魂》（*Fishing for Fun and to Wash Your Souls*）也是这个只有文化人才会做的休闲活动方面的一本极好的冥想书。

胡佛所遵循的是共和党理念中倾向于政府干预市场的理念，这一分支的共和党人强调，他们的党派有义务推动社会经济向正确的方向发展。胡佛在1919年写道：“雇主在劳动者面前作威作福的年代已经过去了，这种行为已经随着作为其根基的‘自由放任主义’教条一起消失了。”[注]他比较相信科学、规划和效率所带来的社会力量，在这

一方面，他与费边主义者有着几乎同样的信仰，这些理念对他的个人生活和他管理政府的行为都产生了影响。在回忆录里他曾写道：“我并没有试图为人们的未来修建坚固的城堡，而是通过事实、数据和业绩表现这些冰冷而又无法令人振奋的标准，衡量人们所做出的试验、实践行动和他们所展现的力量。”他与费边主义者唯一的不同之处在于，他相信政府的干预应该对企业经营活动展现出友好的态度，而不是站在对立面。他相信利用政府的力量干预商业能让它们运作得更好，例如，政府能够帮助企业简化规则，削弱商业周期带来的冲击性影响。胡佛就任美国总统之后所采取的第一组行动中，有一项就是从全美范围内招募头脑最灵光的人，共同编写一本百科全书和一份行动计划，用来指导这个国家在“下一阶段全国性大发展中的方向”。《时代周刊》杂志则评论说：“在一个由平顺、老实、毫无表现欲的水獭组成的社会群体中，这么一个勤奋的水獭会变成理想的国王人选。”

即便是胡佛这样有能力的人，也很快要面临极端严峻的挑战。在之前的30年里，美国社会享受了创造性破坏带来的利益，其中有7年的时间享受了几乎毫不中断的经济增长，积累了巨额社会财富，但很快，美国社会将体验到创造性破坏的阴暗面。

---

1. William Leuchtenburg, The American President: From Teddy Roosevelt to Bill Clinton (Oxford: Oxford University Press, 2015), 122.
2. Ibid., 130.
3. David M. Kennedy, Freedom from Fear: The American People in Depression and War, 1929–1945 (New York: Oxford University Press, 1999), 30.
4. James Grant, The Forgotten Depression: 1921: The Crash That Cured Itself (New York:Simon & Schuster, 2013).
5. Liaquat Ahamed, Lords of Finance: The Bankers Who Broke the World (New York: Penguin Press, 2009), 271–74.

6. Kevin Phillips, Wealth and Democracy: A Political History of the American Rich (New York: Broadway Books, 2002), 58.
7. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 167.
8. Charles R. Morris, A Rabble of Dead Money: The Great Crash and the Global Depression,1929–1939 (New York: Public Affairs, 2017), 35.
9. Kennedy, Freedom from Fear, 17.
10. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 160.
11. Ibid., 158.
12. Ibid., 132.
13. Anthony Mayo and Nitin Nohria, In Their Time: The Greatest Business Leaders of the Twenti eth Century (Boston, MA: Harvard Business School Press, 2005), 91.
14. Louis Cain, ed., “Transportation,” in Economic Sectors, vol. 4 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, ed. Susan B. Carter et al. (New York: Cambridge University Press, 2006), 773.
15. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 123.
16. Adolf Berle and Gardiner Means, The Modern Corporation and Private Property (New York: Macmillan, 1932), 60.
17. Ibid., 35.
18. Ibid., 3.
19. Mayo and Nohria, In Their Time, 87.
20. Thomas K. McCraw, American Business Since 1920: How It Worked (Wheelan, IL: Harland Davidson, 2000), 21.
21. Oliver E. Williamson, Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications (New York: Free Press, 1975).
22. Richard Tedlow, The Rise of the American Business Corporation (Chur, Switzerland:Harwood Academic Publishers, 1991), 57–59.
23. McCraw, American Business Since 1920, 30.
24. Ibid., 30–31.

25. Bhu Srinivasan, Americana: A 400-Year History of American Capitalism (New York:Penguin Press, 2017), 313.

26. Claude S. Fischer, Made in America: A Social History of American Culture and Character(Chi cago: University of Chicago Press, 2010), 68.

27. Charles Rappleye, Herbert Hoover in the White House: The Ordeal of the Presidency (New York: Simon & Schuster, 2016), 42.

28. Ibid., 11.

29. Kennedy, Freedom from Fear, 11.

第七章 大萧条

如果严格按照字面意思来界定的话，纽约证券交易所真的是美国广阔大陆上最边缘化的机构：它位于曼哈顿岛的最远端，处在第一批荷兰定居者为了防御印第安人攻击而修建的城墙的南边。如果以经济领域的重要性来衡量的话，它可以称得上为美国资本主义体系供血的心脏：它为一个横跨整个大洲的经济体创造资本流动性，并且记录着全体美国人事业的健康程度。不论是辛辛那提制造牙膏的企业，还是底特律制造汽车的企业，抑或是硅谷制造计算机的企业，它们的股票或许都在纽约证券交易所上市。

华尔街在20世纪20年代确立了自己作为美国经济体核心的地位。经纪商（即向散户出售股票的公司）数量翻番增长，从1925年的706家增至1929年年底的1658家。日均股票交易量从1925年的170万股增至1928年的350万股，1929年10月中期进一步增至410万股。1929年发行的普通股总量相当于1927年的6倍。华尔街充斥着各种各样的信贷投资手段。新入场的投资者可以只出资25%作为保证金，即从经纪商手中借取相当于购买价75%的资金用于投资。回头客的保证金仅为10个百分点。注

哪怕是这个国家最明智的人中，都有一部分人对牛市的到来欢呼雀跃。1927年，美国知名金融家约翰·拉斯科布（John Raskob）在《妇女家庭杂志》（*Ladies' Home Journal*）上发表了一篇文章，目的是鼓励中等收入家庭将自己的储蓄投入股票市场，文章的标题是“每个人都应该富裕”。注一年之后，美国最受人尊重的经济学家之一欧文·费雪（Irving Fisher）宣称：“股票价格看起来已经到达一个永久性的高地。”

当然也有一些人持怀疑态度：股票市场从1927年开始进入节节攀升的状态，当时的商务部部长赫伯特·胡佛将华尔街的这种现象批判为“疯狂投机行为的盛宴”，他开始寻找阻断这场盛宴的方式。㊟但这场狂欢发起容易终止难。巨型企业把利润中越来越多的部分用于股票投机而非生产投资。新入场的投资者继续以融资的方式购买股票［有一则故事说，约瑟夫·肯尼迪（Joseph Kennedy）在1928年7月抛售了自己持有的所有股票，原因是他发现擦鞋匠向自己夸耀手中掌握着内幕信息］。由于华尔街向人们提供了比当时社会上任何一种生产和投资都更高的收益，所以更多的资金从国外流入了美国。由30只成分股组成的道琼斯工业指数（也是当时整个市场最重要的指标）从1928年的191点上涨至1929年9月1日的381点。

但盛宴的音乐终于停下了。当年10月，股票市场下跌了37%。以融资方式投资的人，资产被一扫而光。许多职业投资者变得一贫如洗。经纪商跳楼的影像成了那一代美国人心中无法抹灭的伤痕。

短期来看，这次股票大跌似乎就如同划过天际的流星，在人们不经意之间就消失了，没有留下一丝痕迹。当时持有股票的人在全美人口中所占的比例还是相对较小的。㊟在这次股票大跌的过程中，没有任何一家大型企业或大型银行遭遇破产。到1930年4月，道琼斯工业指数回到了1929年年初的水平——相当于1926年水平的两倍。《纽约时报》轻描淡写地宣称，1929年最具新闻意义的社会事件，是伯德将军（Admiral Byrd）的南极大冒险。㊟

我们从图7-1中可以清晰地看到，华尔街市场的反弹很短暂，股市下跌的趋势一发不可收拾。股市持续出现断崖式下跌，直到1932年达到底部，此时的股价仅相当于高位时的11%，整条华尔街都变成了一座鬼城。2000家投资公司关门歇业。在纽约证券交易所行情大厅内的一个交易席位的价格，从股市崩盘前的55万美元跌至6.8万美元。证券公司给员工放“苹果假”——每个月都有几天不给员工付工资，让那些

已经破产的经纪人到街边去卖苹果，以弥补他们的收入。1929年，约翰·拉斯科布委托建造了帝国大厦，他原本的目的是让这座大厦成为“美国生活方式的纪念碑，而所谓的美国生活方式就是贫穷的小孩也能在华尔街上创造自己的财富”，[注]但在股市崩盘之后，人们把这栋大楼戏称为“空国大厦”。[注]纽约联盟俱乐部用一文不值的股票作为壁纸，贴满了一整间屋子。

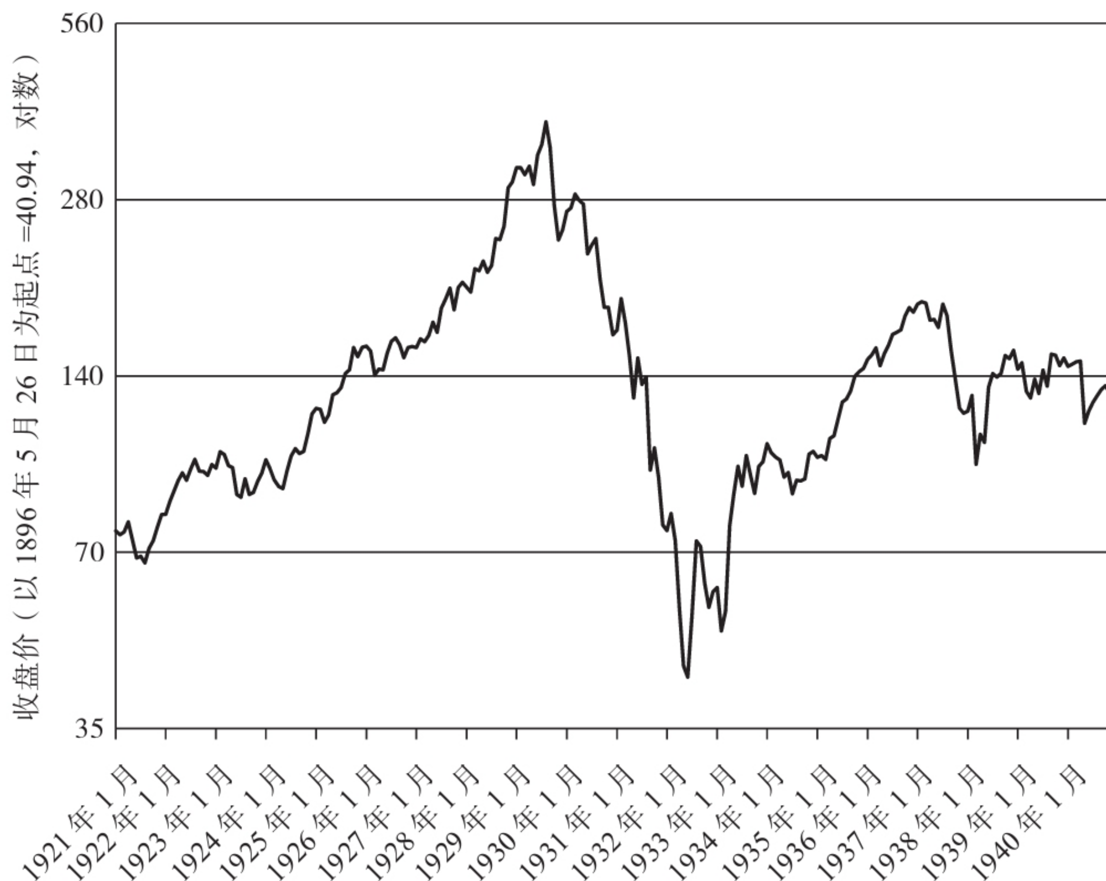


图7-1 道琼斯工业指数（按每月指数构图，1921年1月-1940年12月）

对于华尔街这次股市崩盘对诱发经济大萧条到底发挥了多大的影响，历史学家一直争论不休。有一位在商业史方面比较有话语权的学者甚至曾提出：“1929年10月末发生的股市崩盘和经济大萧条是两个相对独立的事件，没有任何可靠的证据证明两者存在必然联系。”当然，这种说法并不能令人信服。计量经济学分析告诉我们，资产价格

的变化本身就会对GDP产生强烈的影响。在一战结束后的多年里，资产价格的变化贡献了GDP增量中差不多10%的份额。[注]考虑到1927—1932年股票和其他类型资产相对于GDP的占比几乎相同，股市崩盘必然对“社会财富”产生强烈的负面效应。2008年的金融危机再一次提醒我们，金融危机如果是有毒资产和高杠杆率引发的，那必然对整个经济体造成伤害。[注]20世纪20年代，股票就是有毒资产，经纪商放出的活期贷款就是杠杆资金的来源。金融危机导致实际违约行为变得极具传染性，在整个经济体中扩散起来。整体经济体活力从1929年年底开始不断下滑，一直持续到1933年的头几个月。和1929年的水平相比，1932年的工业生产下降了46%，实际GDP下降了25%，全社会物价水平下降了24%。股东眼看着自己手中的资产价值挥发殆尽。各家企业投资规模不断收缩，从1929年的130亿美元减至1933年的40亿美元。

工人亲眼看着自己的工作机会烟消云散。1933年3月，成百上千的失业工人由于找不到新的工作或者无法获得社会资助，在纽约、底特律、华盛顿、旧金山和其他城市展开了大游行。

通常来说，一个行业的萎缩会导致另一个行业萎缩。1929—1933年，汽车行业生产减少了2/3，这导致钢铁需求同步下降，进而造成铁矿石和煤炭需求下降。私营企业在建筑业投放的实际投资（含住宅和非住宅）下降了75%，这导致了对砖块、砂浆、铁钉、原木和任何一种可能用于建筑的原材料的需求下降。一个又一个的行业生产需求下降，意味着它们对劳动力的需求也同步下降，这种现象在整个经济体中蔓延开来：建筑工程总量的下降不仅意味着对建筑工人的数量需求下降，即不需要那么多的木工和修建屋顶的工人了，而且意味着为建筑提供原材料的人也将失业，比如伐木工和像巴比特那样以出售成品房为业的房地产经纪人。

居住在大型工业化城镇里的人遭遇了最恶劣的失业潮。俄亥俄州克利夫兰市的失业率在1933年达到了50%，托莱多市则达到了80%。这

个年代最知名的作家之一埃德蒙·威尔逊（Edmund Wilson）曾于1932年造访芝加哥，他向当时的人们描述了这个曾经以生猪屠宰业闻名的城市的破败景象。他遇到了一个上了年纪的波兰移民，“在一个寒冷的天气里，住在没有供暖的房间里，受肿瘤的折磨将要死去”。他还到访了一个廉价旅馆，这里到处散播着“结核病”和“脊髓脑膜炎”，传染已经完全失控，住在这里的人“十有八九都在遭受折磨”。如果有垃圾车倾倒垃圾，会有数百人扑到垃圾堆上，“用树枝和双手”挖取食物。这些觅食者把已经腐败的肉制品挖出来，“切掉最烂的部分”或者用碱水来给整块肉消毒。一个寡妇清洁工在捡起这些腐肉之前都要摘掉自己的眼镜，因为这样“她就看不到肉里爬动的蛆了”。注

富裕之地变成了凄寒之地，机遇之地变成了绝望之地。这10年里，民众的绝望情绪在一系列精彩的文学作品中被记录了下来，其中包括1935年出版的汤姆·克罗默（Tom Kromer）的《毫无指望》（*Waiting for Nothing*），1935年出版的爱德华·安德森（Edward Anderson）的《饥饿的人》（*Hungry Men*），1930—1936年连载的约翰·多斯·帕索斯（John Dos Passos）的《美利坚合众国》（*U. S. A.*），以及1939年出版的约翰·斯坦贝克（John Steinbeck）的《愤怒的葡萄》（*The Grapes of Wrath*）。社会的绝望情绪也折射在了全美的人口结构上。20世纪30年代，美国总人口仅增长了7%，相比之下，20世纪20年代美国总人口增长了16%。人们成群结队，如同《愤怒的葡萄》中描述的乔德一家人，从受大萧条伤害最严重的地区（如中部大平原和南方地区）迁移到加利福尼亚州、北方各州，甚至离开美国。1932—1935年，美国历史上第一次出现迁出国家人口超出迁入国家人口的现象。

美国的经济大萧条比其他任何一个可比国家遭遇过的经济萧条都更为严重：在经济大萧条发展到顶峰时，全美有1/4的劳动力失业。这场经济大萧条持续的时间也比其他国家要长：大萧条持续了长达12年

的时间，整个美国经济直到二战将要爆发的前几年（1941—1945年）才逐步接近其历史上的生产力水平。我们甚至可以说，美国遭遇的不是一场经济大萧条，而是两场经济大萧条，只不过中间穿插了一段疲软的复苏期。第一场经济大萧条从1929年8月持续到1933年3月，长达43个月。第二场经济大萧条从1937年5月到1938年6月，持续了13个月。中间那一段复苏可谓非常的无力：在将近6年的时间里，社会实际总产出仍然低于历史峰值25%，私营领域总工作时长只比1933年低谷期的数值高出一点点，这段时期社会失业率保持在11%。(注)

之后，美国经济再次大幅下行，现在的经济学家都把当时发生的情况称作“大萧条持续期内的又一次萧条”，或者更尖锐地将其称为“罗斯福衰退”。在罗斯福就任总统之前，1939年的失业率比1931年还要高。当时世界上16个最大的工业化经济体的平均失业率为11.4%，美国的失业率明显高出很多。1939年5月9日，罗斯福任期内的财政部部长亨利·摩根索在众议院筹款委员会上发表证言，尽管他是罗斯福的好友，两人也是在上纽约州的邻居，但在他的讲话中，似乎一度要暗示人们，罗斯福新政是一个彻底失败的政策。

我们曾试图扩大开支。我们比历史上任何一个时期的开销都要大，但这些支出并没有发挥任何效用……我希望看到人们找到工作，我希望看到人们衣食无忧，但我们从未兑现自己的承诺……这一届政府就任已经8年了，现在的失业率和我们刚开始的时候一样高……而且现在的债务已经堆到天上去了！(注)

到底是什么引发了经济大萧条

赫伯特·胡佛在他的《回忆录》开篇提出了一种解释：“从很大程度上来说，1914—1918年的一战是导致经济大萧条的最主要原因。”胡佛重点强调，一战本就造成了巨大的社会危害，《凡尔赛和约》进一步导致了危害的扩大，因为在这份和约的限制下，协约国集

团背负了巨额外债，德国也被迫支付根本无力支付的战争赔款。美国的国债从1916年的12亿美元激增至1919年的250亿美元。这些债务余额中一半以上是美国借给协约国集团的贷款，尽管协约国各国已用尽一切手段从德国身上榨取战争赔款，但它们仍然无力全额还清贷款。1929—1932年，几乎所有协约国都公开表示不再继续偿还贷款（只有芬兰是一个值得人们尊重的守信用的例外），在这种情况下，美国被迫采取了保护主义政策。

引发经济大萧条的真实原因远比一次战争要复杂得多。经济大萧条至少有两个祸根：一是原本由金本位挂钩固定汇率制支撑的稳定的世界格局被打破；二是一战之后，世界各主要强国未能及时适应经济和金融力量的新格局，即未能建立起一个可持续发展的新社会体系。

一战之前，伦敦是全球经济中心，英格兰银行通过金本位制不断强化着伦敦在全球经济中的核心地位。英国是理所当然的全球金融领军者：全球贸易流通所需的信贷资金中，有2/3的体量或者说每年有5亿美元资金要通过伦敦流转。[注]英国本就拥有超越其他各国的巨大优势，加上英国精英阶级保护本国在全球格局中重要地位的坚定决心，确保了英国作为全球金融中心的体系得以合理有效的运转。英国人可以称得上非常尽职尽责的人，他们善于迅速果断地干预经济金融事务，确保金融体系有效运作。其他欧洲大国（尤其是黄金储备丰富的法国）也在解决问题的过程中贡献了力量：1890年，巴林银行由于错误地向阿根廷发放了贷款，几乎走到了破产的边缘，法国和俄国中央银行迅速向英格兰银行提供了贷款，危机被消灭在了萌芽状态。人们相信英格兰银行有能力调集巨额资金，并以专业能力来配置资金，这种信念足以让市场参与者感到放心。用凯恩斯的话来说，英国是“国际交响曲的指挥家”。

一战加速了世界权力中心从欧洲（和英国）向美国转移的过程。战争爆发前，这种趋势已经比较明显了，但战争期间，欧洲各国投入

大量人力和物力互相厮杀，而美国的消耗相对较少，这促使权力中心转移的过程加速前移。一战之前，4个欧洲工业化国家（英国、德国、法国和比利时）合计社会生产总值远远超过美国。到20世纪20年代末，美国的社会生产总值已经比整个欧洲高出一半。一战之前，美国是一个纯粹的资本输入国，例如，1914年有22亿美元资金从境外流入美国。一战之后，美国变成了纯粹的资本输出国：1919年，美国向其他国家发放了64亿美元贷款。一战结束时，协约国集团总计欠美国财政部120亿美元战争贷款，其中英国欠50亿美元，法国欠40亿美元。美国通过大规模汇集全球范围内的黄金储备，确立了自己作为全球领导者的地位（见图7－2）。利雅卡特·艾哈迈德（Liaquat Ahamed）在《金融之王》（*Lords of Finance*）一书中把当时的情况比作一场扑克牌赌局，而这场游戏中出现了一个玩家，他赢走了绝大多数筹码，导致游戏无法进行下去。注

由于黄金储备耗尽，英国经济陷入困顿，已经不具备维护国际秩序的能力。人们要回答的问题是美国能否成为合格的继任指挥家。

美国崛起道路上存在两方面障碍，一方面是欧洲人的骄傲，另一方面是美国人自己不愿意承担责任。欧洲大国都把恢复金本位制（战争期间被各国暂时放弃的制度）视作战后的首要任务，但没有任何一个国家在重新设置本国货币和黄金的兑换比例时充分考虑本国经济实力下降的现实。时任英国财政大臣丘吉尔做出了最糟糕的决策，他将英镑与美元的汇率定为1英镑兑换4.86美元，或1金衡盎司黄金等价于4.25英镑，这是欧洲文明被战争大肆摧残之前的汇率——其实也是美国宣告独立之前的汇率。英镑溢价对英国来说是一场三重灾害。过去，由于传统汇率不具备竞争力，英国实体经济已经遭受重创，随着制造业萎缩和煤炭等出口行业减产，社会失业率急剧攀升，英国各家工会组织了大型罢工。1931年，鉴于全国有22%的工人失业，也是迫于黄金储备的迅速减少，英国政府终于让先令与黄金脱钩，这是自1717年牛顿创设黄金平价以来第一次在和平年代脱离金本位制。英镑兑美

元的价格下跌了1/3以上（从1英镑兑换4.86美元跌至1英镑兑换3.25美元），这次脱钩迫使其他国家纷纷效仿，首先是与英国市场关联度较高的斯堪的纳维亚半岛和巴尔干半岛国家，其次是日本，最后是拉丁美洲国家。

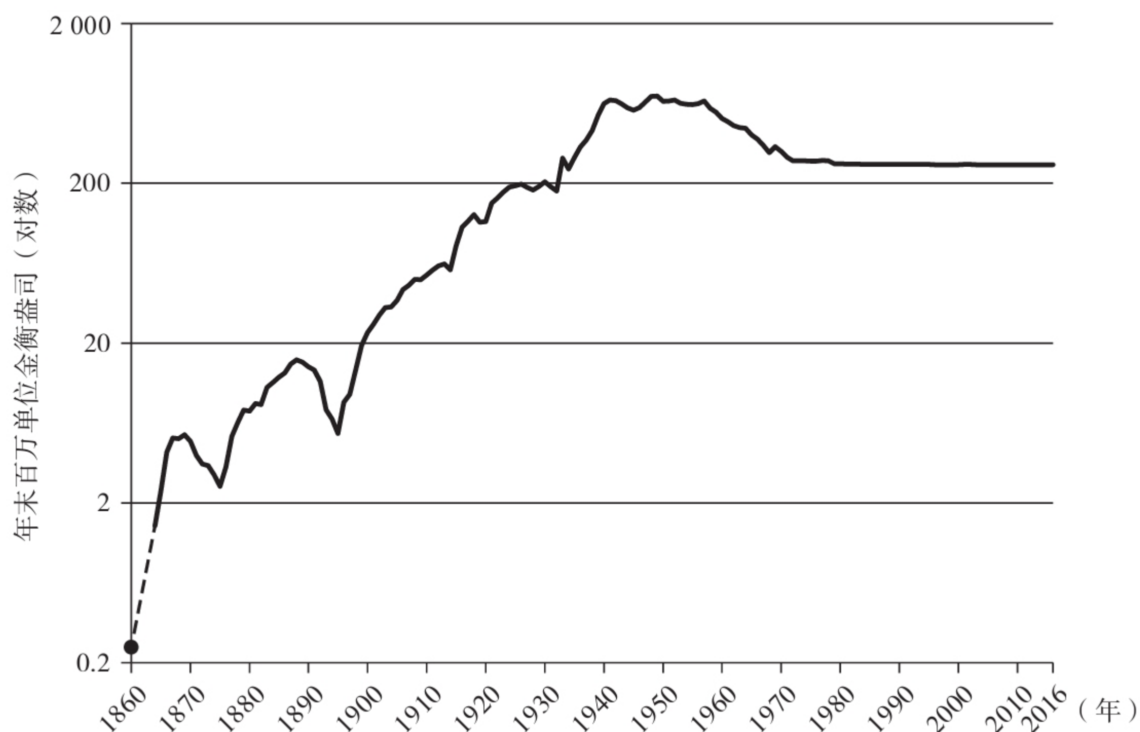


图7－2 美国官方黄金储备数据（1860—2016年）

不论凯恩斯如何批评这种“野蛮的遗迹”，导致问题发生的并不是金本位制这一抽象的概念，而是大多数发达国家无视黄金储备的高额成本和高汇率造成的利息损失，仍然固执地把战后的货币汇率拟定在战前的水平，导致它们相对于美国完全失去竞争力。钳制国际经济发展的镣铐，并不是凯恩斯提出的黄金镣铐，而是骄傲的民族性格造成的镣铐。直到今天，全球主要国家的中央银行仍然把黄金作为一种储备货币，在条件合适时还会用作交易媒介。2017年年底，美国拥有2.62亿盎司[注]黄金，全球主要国家的中央银行（包括国际货币基金组织和国际清算银行）共持有8.15亿盎司黄金。俄罗斯作为苏联的成员

国之一，在苏联时期抛弃了资本主义信仰，拒绝了黄金的诱惑，但自从1991年苏联解体之后，该国还是逐步积攒起了5900万盎司黄金。

与此同时，美国没能成功接过英国的指挥棒。英国对于自己的全球霸主地位深信不疑，美国对自己的新角色却还没有信心。一些具有国际化眼光的美国人意识到，只有在国际事务中发挥更负责任的领头人作用，美国才能更好地维护自己的利益。伍德罗·威尔逊坚称，如果美国不积极参与，欧洲就不可能成功重建。托马斯·拉蒙特（Thomas Lamont）是当时摩根大通的实际掌舵人，在他看来，美国通过复杂的贸易和金融事务构成的一张大网，已经成了全球经济中不可分割的一分子。

反对派的声音与支持者的声音同样强大，反对派认为美国不应该与旧世界秩序发生任何关联，更不应与旧世界的债务、敌对情绪、战争产生瓜葛。沃伦·哈定一度对这种隔绝主义的态度高度在意，为了不引发这个群体的意见，他刻意不派遣政府代表参与任何全球银行业论坛，而是派摩根大通的代表以私人身份去旁听会议。即便在天时地利都具备的前提下，成为全球秩序的指挥者也是一项极其复杂的工作，承继这个职责无疑是非常困难的。当时美国内部还有那么多民众提出反对的声音，这导致美国政府更难实现这一目标。

1930年出台的《关税法》最能证明美国人不负责任的态度，这项法案对900种工业制成品和575种农产品加征关税，平均加税幅度高达18%。[注]这项法案已经变成了愚蠢经济决策的典型案例。63年之后，在一场关于“北美自由贸易协定”的电视辩论期间，时任美国副总统阿尔·戈尔（Al Gore）把一张当年支持愚蠢法案的两位议员的合影照片送给了辩论对手罗斯·佩罗（Ross Perot），照片里的两个人，一个是俄勒冈州的议员威利斯·霍利（Willis Hawley），另一个是犹他州的议员里德·斯穆特（Reed Smoot）。时至今日，经济史研究人员都以研讨当年这项愚蠢的法案对引发经济大萧条产生了多大的推动力

为流行话题。在成立共和国之前，美国的关税就已经比较高了。1922年颁布的《福德尼－麦坎伯关税法》进一步提高了关税税率。《斯穆特－霍利关税法》把应课税进口商品税率从40%提升至48%，暗示有大量商品的价格将上涨8%。在《斯穆特－霍利关税法》出台之前，世界上许多国家其实都已经开始抬升关税。在这项法案被批准通过的前一年，美国的进口总额已经下降了15%。总的来说，这项法案还是充分证明了美国没能成功从英国手中接过维护全球秩序的责任。

《斯穆特－霍利关税法》是经济学理性在特殊利益集团面前软弱不堪的又一最佳例证。欧文·费雪组织了1028名经济学家联名反对这项法案，全美324家新闻报纸中有238家敦促国会不要通过这项法案。美国知名专栏作家沃尔特·李普曼（Walter Lippmann）把这项关税称作“无知和贪婪所引发的可怜又有害的后果”。内布拉斯加州共和党议员乔治·诺里斯（George Norris）把这项法案描述为“地方保护主义达到癫狂境界的产物”。托马斯·拉蒙特“几乎跪地恳求赫伯特·胡佛，用总统权力否决这项蠢得像驴一样的《斯穆特－霍利关税法》。截至1929年9月，23个贸易伙伴国向美国政府表达了对更高关税水平可能带来的后果的关切。

在这一事件上，我们看到美国民众相当明智，大多数情况下，他们都与经济学专家站在一边，而不是和特殊利益集团站在一边：总统的书信秘书提醒他，“这项关税法案引发的抗议一浪高过一浪，这种现象在这个国家还是非常少见的”。(注)尽管专家学者不断提出警告，普通民众也不断发出抱怨，但这项法案还是在政治的香肠制造机里一点一点向前推进，而且变得越来越糟糕。这项法案的初衷是帮助在20世纪20年代初遭遇困境的美国农户。农民们主张，农业生产应该得到与工业生产同等的保护，因为当时工业制成品的关税平均算下来是农产品的两倍。对这项法案的支持者而言，“关税平等”意味着削减工业制成品的关税，并同步提高农产品关税，但正如《经济学人》当时刊登的一篇文章上所写：“很快就有人提出对征收关税的时间表进行

修订。伐木工和政治家联起手来，发挥自己所有的能量来搅动这场乱局。”批评这项关税的人把这一方案称为“格伦迪关税”，这个名字源自宾夕法尼亚州共和党议员约瑟夫·格伦迪（Joseph Grundy），他是当时宾夕法尼亚州制造业工人联盟的主席，他的观点是，任何一个在政治竞选中贡献了力量的人都应该获得更高关税水平的保护。既得利益集团不断推动政府为他们带来更可口的猪肉。有责任感的政治家不断退缩。最终，赫伯特·胡佛用6支金笔签署了一项巨兽一样的法案，其中对3300项产品制定了精细的关税税率。

这项法案很快就遭到了各国的反击。国际联盟（美国尽管有伍德罗·威尔逊的推动，但仍然没有加入这个联盟）开始提倡一种“关税停战”的概念，目的在于保护各国不受全球经济衰退的伤害。但《斯穆特－霍利关税法》把这项停战协议变成了一场战争。全球其他国家很快采取各种手段（包括关税、进口配额、外汇管制）反击美国，由此进一步降低了全球贸易量。例如，瑞士对美国针对手表征收的高关税感到出离愤怒，因此对美国的打字机、汽车和收音机都强征了关税。德国则宣布了全国自给自足的政策（并且暗示了一个自给自足的德国也将是一个对外扩张的德国）。英国自1846年成功废除《谷物法》之后，一直是全球自由贸易的倡导者，但即便英国也在1932年2月开始采取自我保护主义政策，手段主要是提高关税税率，并且优先选用国内生产的产品，或者只进口来自几个特殊的受优待的贸易伙伴国的产品。全球贸易总额从1929年的360亿美元减至1932年的120亿美元。㊟

经济大萧条往往都会呈现出一种不断自我恶化的趋势，而在欧文·费雪所指出的“债务通缩”的情况下，这种情况变得更为严重。20世纪20年代，信贷业务的爆发式增长能够持续下去，原因是人们能够定期获得（不断增长的）收入。失业率攀升和实际收入停滞（或下降）加剧了经济面临的问题。全社会的未结清债务余额不断增加，而民众偿还债务的能力却在不断下降。通货紧缩迫使借贷人减少自己的

消费，诱发社会物价持续下滑，从而导致更严重的经济全面收缩。到1934年年初，美国普通城镇的购房者中有1/3以上的家庭都无法按时偿还抵押贷款。

债务通缩现象加剧了常规关税带来的有害效应，其中更是加剧了《斯穆特–霍利关税法》带来的危害。关税是根据进口货物的体量（如每磅货物征收多少美分关税）而非货物价值来征税的。随着1929年之后通货紧缩成为常规现象，实际关税税率一路攀升，彻底遏制了进口贸易。到1932年，美国对应税进口商品征收的关税税率平均为59%，除了1830年一段极短的时期外，这一税率比美国历史上任何一段时期的税率都要高。如果关税法加征的税率为20%，那么债务通缩造成的关税效应就要占到一半，甚至还要更多。全球贸易因此陷入崩溃。1932年，美国的进出口贸易额都仅为1929年的1/3。

债务通缩问题在农业生产领域尤为显著。在一战期间，美国农户享受了一轮前所未有的发展高潮，因为战争期间，他们的欧洲竞争者通常都无法正常生产。美国的农产品价格在一战期间实现了翻番增长，主要原因就是国外需求猛涨。农户大量借入资金，用于投资农业生产机械和开发原本边缘化的土地。正如人们所预期的那样，一战结束之后，美国农产品的价格并没有出现断崖式的下跌，于是农户开始进行又一轮的大投资和大投机。这时，全球经济环境发生了变化。欧洲农业生产复苏，导致欧洲人对美国农产品的需求下降。由于农业生产具有周期性，农户无法改变自己的生产策略来适应经济环境的变化。债务通缩由此发端。农产品价格的下跌引发了一系列危机：举债过高的农户无力还贷，主要在乡村地区经营的银行因客户无法还贷而破产倒闭，过度开垦的边缘化土地被遗弃。1913—1920年，银行提前收回抵押农场的比例为3%；1921—1925年，这一比例提升至11%；1926—1929年，这一比例提升至18%。到1933年，近一半美国农户无法按时偿还抵押贷款。

美国诡异的银行业体系给经济大萧条造成了火上浇油的效果。美国经济对银行业服务的需求迅猛增长，促使这个国家形成了一个高度分化且管理特别松散的银行体系。相比之下，加拿大有4家全国性银行，由总行向全国各地派驻分行，每家银行都有充足的资金，股东结构健全，客户基础多元化。[注]美国则有约25000家银行，其中大多没有充足的资本金，而且由52个不同的监管体系进行管理，银行业务通常都根据当地经济的变化进行调整。即便是在经济情况良好的年份，银行破产也是一种常见的现象：20世纪20年代，平均每年有500多家银行破产。1929—1933年，全美（9460家）银行中有40%宣告破产。1930年，美国银行（这个名字得益于精明的营销策略，而并非代表任何官方的权威）引发了那个年代最令人震惊的银行倒闭案，导致约2亿美元储户资产被冻结。[注]1932年，这个问题变得更为严重：当年10月，内华达州州长为了避免经济萧条的野火进一步蔓延，强行关闭了本州的银行，之后，另外38个州都宣布“银行放假”。

美国政治体制中的一个特殊性也给经济大萧条添加了燃料。美国国父们创建这个国家的时候，为新总统就任预留了三个多月的间歇期，总统当选都是在11月，新总统就任都是在次年的3月，这主要是考虑到需要给新总统预留充足的时间从他的家乡长途跋涉抵达国家的首都。即便是到火车、汽车甚至飞机都已经成为常规交通工具的时候，这一间歇期在1932年仍然有效（直到1933年1月，美国宪法第二十修正案顺利通过之后，新总统就任才被提前到1月）。1932年11月，胡佛遭遇了历史上最耻辱的挫败，在总统竞选中，他只获得了两个州的选民支持，并同时失去了在经济崩溃之后仅存的总统合法性，在胡佛失去总统地位之后到罗斯福于次年3月就任新总统之前，美国实际上没有一个真正能发挥作用的总统。胡佛公开拒绝在没有罗斯福参与的情况下采取任何新的行动方案，而罗斯福则希望等到自己真正掌握权力之后才采取行动。二人陷入了一种公开敌对的状态：在前往就任仪式的行

程中，他们坐在马车上，相对无言。由于华盛顿陷入瘫痪，银行大量倒闭，企业关门大吉，恐惧的心态在民众中散播开来。

在那段时期，美联储的表现也不尽如人意。美联储里只有一位比较有能力的银行家本杰明·斯特朗（Benjamin Strong），他是纽约联邦储备银行的主席，但他在1928年去世了。用约翰·肯尼思·加尔布雷斯（John Kenneth Galbraith）的话来说，美联储里的其他人都展现出“令人震惊的无能特质”：1923—1927年，担任美联储主席的是丹尼尔·克里斯辛格，他只是一个小商人，从政也不顺利，他之所以能坐上这个位子，完全是因为他与沃伦·哈定是童年时期的好友。[注]整个美联储都还在不断学习如何开展自己的业务。美联储制定货币政策最强有力的工具应该是美联储公开市场政策，但美联储完全是出于意外才发现了这一工具。一战之后，许多新成立的区域联邦储备银行与其他银行开展的业务非常少，以至政策制定者都开始担忧这些区域银行无法带来足够的创收，甚至无法抵冲其预算开支。于是，在1922年上半年，各家美联储分行加大了对政府发行的产生收益的证券产品的收购，以此来提升自己的赢利水平。这一举措带来了人们预想不到的效果，也就是提升了全美范围内商业银行的资金储备，并迫使短期利率下行。美联储很快就意识到自己手中掌握着一个非常强有力的工具：通过在公开市场收购证券，释放流动性，并降低利率；相反，如果在公开市场出售各类证券，则可能收紧流动性，并同时提升利率。1922年5月，美联储决定授权纽约联邦储备银行协调12家区域联邦储备银行的此类投资行为。几个月之后，美联储成立了现在被称作联邦公开市场委员会的机构。

尽管如此，联邦公开市场委员会还是经常因内部分歧而无法有效行使职能。可以说，1926—1928年的投机热潮完全是在美联储的推波助澜之下形成的，当时，美联储强行将利率维持在一个较低的水平，以此促使更多的资金流入英国，从而确保英镑的价值。之后，为了弥补这个过失，美联储又过度提升了利率，1928—1929年两年之间加息4

次，从3.5%提升至6%，这导致商人难以借贷，难以继续投资。美联储也忽视了搭建金融防火墙的职责，从而对美国银行破产浪潮也造成了负面影响，1930年12月美国银行的破产就是其中的案例之一。米尔顿·弗里德曼和安娜·施瓦茨（Anna Schwartz）在他们1963年出版的杰出专著《美国货币史》（*Monetary History of the United States*）中向我们证实，银行的破产导致货币流通量减少了1/3以上。1931年秋，美联储为了保持美元的价值而巨幅提升利率，这项行动把当时已经濒临绝望的经济情况进一步推向深渊。

在回顾这一系列的错误决策的时候，我们也要允许政策制定者有试错的空间。当时那个年代，政策制定者对所谓的全国经济只有一个很模糊的概念。直到经济大萧条对整个社会形成强烈冲击之后，美国政府才决定雇用西蒙·库兹涅茨和美国经济研究院来共同编制一份详尽的国民收入数据大全。全世界没有任何一个国家遭遇过经济大萧条这种状况：政策制定者带领着船只驶向一场全球性的风暴，但没有一份航海图能够为他们提供指引。最初，没有人能够设想到经济大萧条的状况会变得多么糟糕。股市崩盘的一年之后，大多数美国人都认为他们只不过是经历一次常规的但有些疼痛的经济下行——许多人都认为这次的衰退不会像1920年的经济紧缩那么糟糕，而且还有很多好消息用来抵充坏消息：1929年的全美失业率仅为2.9%，这是历史上的最低水平；广播、电影、飞机等带来的新经济正在蓬勃发展；企业赢利水平仍然强劲。

当美国人感觉到自己将要一头扎入一场猛烈的风暴时，他们仍然没能清楚地认识到经济中各个不同组成部分之间是如何发生互动的。当然，韦斯利·克莱尔·米切尔（Wesley Clair Mitchell）早在1913年就发表了关于商业周期发挥作用的论文，但仅凭这种理论不足以穿越1929年经济崩溃所制造的迷雾。从破坏程度和持续时长两个维度上考虑，能够和经济大萧条相提并论的只有1893年的经济衰退，但在当时那个年代，政府的体量很小，政府遵循的是宿命论，所以政府可以

坚守什么都不做的立场，让创造性破坏自然发挥作用。到20世纪30年代，民众期望政府在经济萧条时期能够“采取行动”，但说不清楚“行动”的具体内容应该是什么。联邦政府的体量很小：1929年，政府支出的总额仅为31亿美元，或仅相当于GDP的3%。美联储在1929年只有15岁，还有很多东西要学。偏重于学术研究的经济学家对如何应对经济萧条几乎束手无策。即便他们知道应该采取什么样的行动，我们也无法清晰地判断他们能否掌握足够的工具，能否在有限的时间内改变经济发展的格局。

无能应对挑战

大萧条裹挟着美国，迟迟不肯松手，这场灾难中受害最明显的就是赫伯特·胡佛：这是一位与历史上任何一位总统都一样带着花冠走上舞台的明星，但在总统任内，他的名声不断恶化，直至遭全民唾弃。罗斯福的走卒，同时也是商业界最不讲情面的人，把经济大萧条称为“胡佛萧条”，美国各地无家可归的人们聚集在一起，形成了棚户区，这些地方也被称为“胡佛村”，新闻报道把无家可归的人用来保暖的废报纸称为“胡佛毯”。[注]日后，历史学家都把胡佛描述为一名无所作为的共和党人。

这种指责胡佛毫无作为的批评纯粹是无稽之谈。确实有一部分共和党人认为政府不应该干预经济，胡佛从柯立芝手中继承过来的财政部部长安德鲁·梅隆就是其中之一。据当时的一些记载，梅隆认为，应对大萧条的最佳手段是进行全社会大清算。

> 把劳动力、股票、农户、房产全部卖掉……这一举措可以彻底根除国家腐朽的源头。高昂的生活成本和奢华的生活方式都会消弭。人们干活儿会更卖力，生活中也会展现出更高的品格。社会价值观将会重置，勤奋的人将在无能的人制造的烂摊子上重新白手起家。

胡佛肯定不赞同他的观点——实际上，他在自己的回忆录中强力批判了梅隆假想出来的清算主义理念，并且认为正是由于他无视这些理念，所以他更应该得到世人的认可。他坚信现代资本主义经济体需要在采取积极行动的政府的指引下才能运作。就任刚刚两天，胡佛就与美联储官员面谈股市泡沫的问题，并且间歇性地支持了各种应对股市泡沫的政策，比如加息和遏止融资投资股票的行为。他是第一位享受到书桌上有专线电话的总统，他每天工作的第一件事通常都是给J. P. 摩根公司的托马斯·拉蒙特打电话，询问当天的市场动向。(注)在面临经济下滑的困境时，他迅速采取了行动，包括减税和基建投资等。他把全美商业领袖都召集到白宫，迫使这些人承诺维持工人阶级薪酬水平，从而避免了社会购买力被不断侵蚀：到访白宫的商人中，最知名的莫过于亨利·福特，在与总统会面之后，福特迅速降低了汽车销售价格，并将工人的工资提升至每天7美元。

胡佛个人最大的问题，是他没把政治当作一项有艺术性的工作，连他的朋友都批评他“过于像机器”，他的敌人则把他描述成冷酷无情的坏蛋。他不懂得如何适度满足人性的自负，他不懂得如何用华丽的辞藻来为自己的理念赋能。简言之，他不懂得一个领导人既需要妙语连珠的口才，也需要满腹诗书的华彩。

有的人在面临挑战时会迎难而上，但胡佛在挑战面前节节败退。他被媒体引述的言论不多，被引用的部分大多都很诡异——例如，他带着标志性的上坟脸，向民众宣称治愈经济大萧条的最佳手段是每个人都保持微笑，他甚至联系了威尔·罗杰斯（Will Rogers），希望他能编写一段以摧毁大萧条为主题的笑话。他本就不擅长与人打交道，后期更是把自己包裹在让人无法亲近的态度中。他本就不擅长发表有激情的演说，后期更是退化成技术官僚。在临近总统任期结束时，他已经呈现出明显的疲态，眼睛里布满了血丝，脸上毫无血色，每天从凌晨到傍晚都伏案工作，没能去贴近群众，也没能激励整个国家。

在这些方面，他的继任者与他完全相反——这位继任者也是民主年代最伟大的政治家之一。富兰克林·德拉诺·罗斯福是一位类似英国贵族的美国上层社会人士：他生长在哈得孙河岸边一幢幅员广阔的私人别墅里，上的是格罗顿高中和哈佛大学，他坚信自己有治理这个国家的权力，也相信自己有能力充分行使这项权力。他和大西洋另一岸的丘吉尔一样，虽然出身显贵，但是有亲民的态度。

在胡佛表现得阴郁的领域，罗斯福表现得积极阳光。在胡佛感到绝望的领域，罗斯福似乎都有不可抑制的乐观：对他而言，每片乌云背后都有阳光，每个问题都能找到答案。汉密尔顿曾在《联邦党人文集》第70篇中写道："判断一届政府的好坏，最主要的标准之一就是其领导人是否充满干活的动力。"罗斯福正好验证了这一论断。他本能地意识到，从政治意义上来说，采取行动（哪怕是错误的行动）比什么都不做要好。1932年5月22日，他在奥格尔索普大学的一次演说中宣称："除非我误读了公众意见，否则这个国家需要，或者说这个国家强烈索求持续的社会实践。"他的想法通常都是即兴而为，充满矛盾，没有规划——当时的战争部部长亨利·斯廷森曾说过，跟进罗斯福的思考逻辑就如同"在一间宽敞的房间里追逐游离的日光"。[注]他犯下了诸多过错。他倡导的主要政策之一《国家工业复兴法》就是一次失败。无论如何，他意识到，面对美国民众这样愿意解决问题的群体，一定要把自己打造成一个全心全意开展社会实践的领导人。

罗斯福利用自己的名望向公众发表了诸多演说，没有任何一位美国总统能在这方面超越他。罗斯福发表过一系列振奋人心的演说，其中最知名的就是他就任总统时发表的就职演说。在这份演说词中，他让美国人懂得了，除了恐惧这一心理因素外，没有其他任何事务值得让人恐惧。他充分利用了广播技术的优势，拉近了自己与普通民众之间的距离。在任期之内，他一共发表了数十次时长15分钟的炉边谈话，这些讲话一方面安抚了焦虑的民众，另一方面也纠正了一些激进的政策。美国总统开始形成一种向民众公开发表意见的惯例，如同罗

马的议员向国会发表公开意见一样（这一惯例最早是由约翰·F. 肯尼迪在他以“不要问”为特色的就职演说中重塑起来的）。罗斯福向民众发表讲话时，态度仿佛是一位和蔼可亲的叔叔，临时到家里攀谈些家常。他曾说：“我讲话时，仿佛面对的是正在盖新房子的瓦匠，或者是柜台后面的女孩子，又或者是在田地里劳作的农夫。”

罗斯福召集了一批知识分子为自己出谋划策，这群人深信自己已经弄明白了导致美国经济出现大萧条的原因，并且知道应该采取哪些措施来挽救危机。其中就有“智囊团”的成员：这是一群在20世纪20年代末、30年代初汇聚到罗斯福身边的自由派学者和律师。有一份文献曾评论道：“罗斯福不想要由亲属组成的内阁，也不想要由球友组成的内阁，他更希望依赖一个由戴帽子、穿大衣的专业人士组成的内阁。”牵头组建这个内阁的人是哥伦比亚大学法学教授雷蒙德·莫利（Raymond Moley）。其他知名成员有阿道夫·伯利，他是哥伦比亚法学院的教授，也是《现代公司与私有财产》一书的联名作者，还有哥伦比亚大学的经济学家雷克斯福德·特格韦尔（Rexford Tugwell）。这些人继承了20世纪初革新主义社会变革的美德（或劣根性），并进一步把革新主义浪潮推向新的巅峰。在他们的信仰中，政府的力量不可置疑。特格韦尔曾在欧洲和苏联研习农业技术，他回国之后，一直坚信政府规划才是农业生产取得成功的秘诀（批评他的人把他称为“红色雷克斯”或“新政列宁”）。伯利在《现代公司与私有财产》一书中提出的主要观点是，如果现代企业不受政府监管，它们极有可能对公众福利形成威胁。注

革新主义者在如何看待大型企业这一问题上分成了对立的两派。路易斯·布兰代斯认为“大型”本身就是一种诅咒。他提出的改革方案是，赋予政府拆散集中度过高企业的权力，促进行业竞争。另一派的人则认为行业集中度反映了社会生产效率，改革的着力点应该是引导这种集中度较高的企业向社会福利倾斜。威斯康星大学校长查尔斯·范海斯（Charles Van Hise）在1912年出版的《企业集中度与政府

管控》（*Concentration and Control*）一书中提出，美国已经步入一个后自由放任主义时代，企业体量只会变得越来越大。他指出，这种“集中”本身没有问题，前提是必须有政府“管控”来平衡其发挥的社会作用力。智囊团的成员从情理上支持了亲商业的论断——事实上，他们把范海斯视为这股革新浪潮的先知，把《企业集中度与政府管控》视为他们的《圣经》。在他们看来，美国的制造业集团对民众的财富和自由都构成威胁。他们坚持认为，大量财富集中在少数几个工业资本家手中，必然导致消费需求下降，也会导致全行业失去必要的客户群体，同理，少数人掌控了过度的政治权力也必将危害国家的民主，但如果能以政府监管来中和企业集中度提升的问题，就能把坏事变成好事。范海斯提出，美国需要召唤大型政府的力量来对冲大型企业的影响力。注

创造历史

富兰克林·德拉诺·罗斯福于1933年3月4日正午时分宣誓就任总统。这一天，作为资本主义经济重要润滑剂的银行体系实际上处于瘫痪状态。根据胡佛在任时的货币监理署的记录，“压垮骆驼的最后一根稻草”就是密歇根州州长宣布本州所有银行放假的决策，那天是1933年2月14日。民众的恐慌情绪迅速蔓延开来。现金提款量在2月15日—3月8日出现了巨量增长，流通中的货币数量增加了近20亿美元。纽约联邦储备银行的黄金提取量也迅速增长，原本按照美联储的制度，美联储发行的纸币至少应该有40%以黄金作为担保，但在这一次兑换黄金的浪潮中，美联储的黄金储备迅速削减，最后只有24%的纸币能以黄金作为担保（随后美联储被迫放弃了黄金储备量制度）。根据卡内基-梅隆大学艾伦·梅尔策（Allan Meltzer）的测算，以1933年3月4日下班时间为节点，全国48个州中有35个都宣布了银行放假。3月5日，罗斯福就任总统后的第一件事就是用一份鲜为人知的联邦命令关闭了国内所有银行。

关闭银行当然很容易，但如果贸然让银行重新开张，很有可能会再次引发银行挤兑。罗斯福发现这些将要走马上任的内阁成员没有足够的能力来完成这项复杂的工作。幸运的是，胡佛的团队在时任财政部部长奥格登·米尔斯和时任美联储主席尤金·迈耶的带领下，共同制订了一个聪明的方案，在他们任期的最后一年，他们想出了一项可以在不触发任何恶性事件的情况下令银行重新开张的方案，这项方案的内容是：根据银行的财务状况将其分成三个类别，对银行的财务状况进行彻底审查，然后阶段性地让不同类别的银行重新营业。A类银行可以首先开张。B类银行必须从美联储获得贷款以确保其流动性，然后作为第二批开张。C类银行要么先获取特殊资助，比如通过发行更多的股份获得资本注入，要么就直接清算倒闭。在就任之前，罗斯福曾经非常不幸地拒绝了联名签署胡佛关于改革银行业的法案，但在就任总统之后，他做的第一件事就是劝说美国国会通过《紧急银行法》。在这项法案的授权下，罗斯福可以为银行储蓄提供100%的保障。他在3月12日的第一次炉边谈话中再三强调了这一观点，直到所有人都接受，这一次演说可以称得上一次绝佳的表演，他把整个金融体系面临的情况解释得非常清楚，威尔·罗杰斯打趣地说，即便是个银行家都能听懂这些论断。(注)在接下来的几个月里，储户把价值数十亿美元的现金和黄金从他们的“床垫”底下挪回了银行。

随后，罗斯福创设了联邦银行存款公司（即联邦存款保险公司的前身），这家公司为普通民众提供上限为5000美元的个人存款保障（这一数额在之后的年份里提升了很多倍）。此前作为资本主义体制常见特征之一的银行挤兑现象变成了一种稀有现象。罗斯福也着手改革了证券行业，创设了美国证券交易委员会，并强制上市企业公开披露信息，比如它们的资产负债表、损益表和企业董事名单等。在此之前，华尔街上占据主导地位的是极少数手中掌握内幕信息的人，比如J. P. 摩根，这些人都有获取信息的特权。在罗斯福发动改革之后，信息就向更广泛的群众敞开了大门，小规模投资者也获得了平等的机会。他还从国会手中夺取了制定贸易政策的权力，把这个权力留在了

白宫的手里。这使国会的权力被削减，减少了国会成员“互投赞成票”的行为。所谓互投赞成票，就是不同群体的国会成员可能为了保护利益相关者的下属行业而互相投赞成票，比如路易斯安那州的甘蔗种植商就有可能为艾奥瓦州的土豆种植商投赞成票。

罗斯福一边着力修复资本主义运转的机器，一边把就任的头100天用于鼓励民众回归工作。他提议创设了国民自然资源保护队，这个机构雇用了25万名年轻人，主要负责森林保护、洪水管控和景观维护等工程。他也提议成立了联邦紧急救济署，这家机构的功能是把联邦政府的失业救济金调拨给各州政府。他还开展了一系列大胆的区域发展计划，其中最知名的就是创设了田纳西河流域管理局，目的在于促进全美最落后的区域实现一定程度的经济发展。

罗斯福任期的头100天结束的时候，他如愿看到了《国家工业复兴法》在国会获得通过，在他看来，这是“美国国会有史以来批准通过的法案中最重要、影响最深远的一项法案”。《国家工业复兴法》提倡由联邦政府为特定行业规定最高工作时长和最低工资标准，更激进的是，它赋予工人组成工会和组织罢工的权利。在这项法案的支持下，他还创设了两个新的组织机构，即国家复兴署和公共工程署。国家复兴署的主要职责是执行为数众多的由政府支持的联合垄断：这家机构可以根据政府的命令来管理整个行业的生产，并决定是否提升相应行业的制成品价格或者工人工资。国家复兴署不仅中断了美国反托拉斯法，而且从本质上来说，它还把整个国家的工业生产织成了一张由政府命令强制执行的托拉斯组成的巨网：这是一种令人震惊的偏离美国传统的行为。公共工程署则制定了一套宏大的公共设施建设项目。6月16日，当罗斯福签署完所有的法案，从国会山走出来的时候，他说：“我们今天所采取的行动将被载入史册，今天一天之内值得载入史册的事件比我们国家有史以来任何一天都要多。”这种说法很正确，只不过听上去有点儿不太谦虚。(注)

国家复兴署在美国乡村地区有一个孪生兄弟，那就是《农业调整法》，这项法案的意图是预防农业领域出现“过度生产”，从而达成平抑农产品价格的作用。过去几十年间，新的生产机器取代了手工劳作，同时城镇中的工作能够带来更高的工资，在这两方面原因的共同作用下，美国人的总体趋势是从乡村迁移到城市。20世纪30年代有两个社会现象导致这一趋势发生了变化，乡村地区的劳动力被迫待在原地：一是在城市中找不到新的工作了，二是《斯穆特－霍利关税法》导致欧洲各国对美国农产品的需求下降。如此一来，美国乡村地区的贫困状况比城市更为严重。罗斯福提出的解决方案是限制生产（向农民付钱，要求他们停止生产），从而提升农产品价格。

作用力必然会引发反作用力，罗斯福的举措招来了左翼和右翼政党的各种反作用力。社会党长年以来的总统候选人诺曼·托马斯（Norman Thomas）对罗斯福新政不屑一顾，他认为罗斯福新政无异于“使用咳嗽糖浆来治疗结核病”。威斯康星州州长罗伯特·拉福莱特（Robert La Follette）作为一个长期遵循革新主义理念的大州的州长（该州革新主义传统的例证就是有许多来自斯堪的纳维亚半岛的定居者，他们都坚信应该建设好的政府和社会平等），提出罗斯福需要采取更强有力的行动才能确保社会财富的分配变得更公平。喜欢揭露黑幕的小说家厄普顿·辛克莱也参与竞选加利福尼亚州州长，他提出的社会项目是没收所有私营产权，废除一切以营利为目的的活动。另一名加利福尼亚州人弗朗西斯·汤森（Francis Townsend）此前只不过是一位名不见经传的医生，但他提出的一项计划令他成了全美关注的公众人物，他计划向每个人每月支付200美元，用当前的货币购买力计算，这相当于每人每年收入54000美元，拿到这笔钱的人要在60岁退休。民意调查显示，全美民众中有56%的人支持汤森的计划，并且民众向国会请愿把他的计划变成法律，这次请愿收到了1000万人的联名支持。在右翼政党方面，威廉·伦道夫·赫斯特（William Randolph Hearst）在私下称罗斯福为“斯大林·德拉诺·罗斯福”。为他卖命的编辑在新闻报道中都用“粗政”替换“新政”。[注]赫斯特掌握的28

家报纸中，有一家曾在1936年总统竞选期间用标题宣称“莫斯科支持罗斯福”。注

对罗斯福新政最猛烈的抨击来自既不靠左也不靠右的民众主义群体。后来成为国会议员的路易斯安那州州长休伊·朗可以算得上这个国家培养起来的最狡猾的政治家之一。他在1934年2月发动了一项名为“分享我们的财富”的社会计划，这项社会运动的口号是“每个人都应该是国王，但没有人应该戴上王冠”。他把自己治理的州变成了这项政策最好的广告，他向本州居民提供了大量的社会福利和新建的公共设施，而所有的费用都来自原油产业所获得的意外利润：在他就任期间，路易斯安那州新修建的公路总里程数只略少于纽约州和得克萨斯州，而远超其他任何一个州，而实际上这个州是全美最贫穷的州之一；这个州还建设了一所令人赞叹的好大学——路易斯安那州立大学，但现实是，该州的教育程度也是比较落后的。查尔斯·库格林在他位于密歇根州罗亚尔奥克镇的广播站里向美国人宣扬了一套由分享个人财富和犹太人应该承担一切罪责的观点混杂形成的理念。他批评说：“肮脏的金本位制从远古时期开始就是制造仇恨、打造刀剑、摧毁人类的罪魁祸首。”他还鼓动他的听众针对“摩根家族、库恩－勒布斯家族、罗斯柴尔德家族、狄龙－里德家族和美联储的银行家发动革命”。注他的这种混为一谈的言论，在现实中得到了民众的广泛认可，他每天收到的信件非常多，以至邮政局单独为他开设了一个办公室，他的一份演说稿卖出了100万份副本。库格林原是罗斯福的粉丝，他曾经宣称“新政是上帝的旨意”，但毫不意外的是，由于库格林的自高自大和他诡异的政治观点，二人的意见很快就发生了分歧，后期，库格林一直批评罗斯福是各种跨国阴谋的代言人。

罗斯福为了应对社会上出现的各种批评意见，提出了第二套新政方案，其中包括为民众提供安全保护网的《社会保障法》、以刺激经济增长为主要职责的公共事业振兴署和赋予工人组成工会的权利，这也是向他最坚定的支持者提供一些回馈。《社会保障法》的初稿于

1935年1月17日面向公众发表，7个月之后，也就是在当年的8月14日，正式成为法律。这是第二套新政中最重要的一项措施，因为其目标在于向全民提供一项永久性的免费福利，而不是短期内刺激经济增长。实际上，我们甚至可以说这是20世纪美国本土立法中影响最为深远的一项法案，因为它彻底改变了政府与群众的关系。在建设社会保障体系方面，美国的行动非常迟缓：早在19世纪80年代，俾斯麦就决定整个德国都要推出强制型社会保障制度，他的决策被其他欧洲国家纷纷效仿。即便是遵循自由放任主义的英国也在20世纪初引入了强制型社会保险。美国建国以后一直都倾向于把社会保障交给地方自己照看，需要社会保险的人只能自愿购买。罗斯福和他那些支持新政的追随者借助大萧条这一机会，引入了两项激进的社会变革：一项是联邦政府成为社会福利的提供者，另一项则是创设了不需要民众提出需求就必然存在的社会保障项目。

1936年，罗斯福谋求连任总统，他把自己塑造成人民的代表，站在强权人物的对立面：所谓强权人物就是那些自私、短视的商业精英，在他看来，正是这群人把美国带到了经济衰退的困境，并且这些人还在不遗余力地推翻新政。1936年1月3日，他在面向国会发表年度讲话时强烈批评“根深蒂固的贪婪”。“这些人希望恢复他们自私自利的权力……如果让他们得逞，他们会做出任何一个王公贵胄过去所做的坏事——为自己谋取权力，把大众置于奴役的地位。”他在费城接受了总统候选人的任命，在接受任命的讲话中，他把自己与“经济保皇党”所做的斗争比作1776年美国人和英国人之间的斗争。1936年10月31日，罗斯福在纽约的麦迪逊广场花园向一群狂热的支持者发表演说，这份演说词充满了阶级斗争的恶臭：罗斯福列举了他的“老敌人”，其中包括“商业和金融垄断、投机、开展盲目的银行业活动、挑起阶级敌对情绪和发战争财”等行为的代言人，他还宣称自己欢迎这些人的仇恨。1937年，他再次连任总统，摆在他面前的是更沉重的义务，当然他也积攒了更强大的雄心壮志。

评估新政的效果

新政的实施使美国政府手中的权力获得了永久性提升，并且，新政确保了富兰克林·罗斯福成为美国历史上最受人尊重（也是最遭人憎恨）的总统。政治学家塞缪尔·卢贝尔（Samuel Lubell）曾提出，美国通常都有两个政党——一个太阳党（推动政府议事日程前进的执政党）和一个月亮党（对议事日程做出应对的在野党）。新政实施之前的30年里，共和党一直是太阳党。新政开始之后，民主党一直居于太阳党的地位，直到罗纳德·里根就任总统为止。林登·约翰逊在任期间可以称为一次日全食。

1936年，富兰克林·罗斯福在总统竞选中全面超越对手阿尔夫·兰登（Alf Landon），这一次胜利是美国历史上实力最悬殊的一次。罗斯福获得的选票比历史上任何一位候选人获得的选票都多——得票总数为2800万张，超越竞争对手1100万张。他只输掉了缅因州和佛蒙特州的选民，并且获得了历史上最高比例的总统选举团投票（523票支持，8票反对），这是自1820年詹姆斯·门罗在毫无竞争对手的情况下获得高选票之后第一次出现这种情况。富兰克林·罗斯福带来的连锁效应也很明显：民主党人占据了国会的331个席位，共和党只剩下89个席位；民主党占据了参议院中的76个席位，以至很多新加入民主党的政治家不得不坐在为共和党预留的座位上。

罗斯福的第二任期与上一任期截然不同。在他第一任期快要到期的时候，也就是在1935年5月，美国最高法院宣布《国家工业复兴法》违宪。7个月之后，美国最高法院也同样判定《农业调整法》违宪。罗斯福为了彻底驯服美国最高法院，试图用更年轻、更具同情心的法官来替换年长的法官，这种做法既招来了中间派投票人的愤怒，也招来了其本党派的反对。党内人士认为，“法院重整”这种手段是对美国宪法权力制衡这条核心精神的一种攻击，在这一点上，他们的看法是正确的。

法院重整带来的失败几乎耗尽了罗斯福第二任期的所有精力。1938年中期选举期间，民主党丢失了6个参议院席位和71个国会席位，其中绝大多数都是原本热情支持罗斯福新政的议员。1939年，国会重新召集，共和党人在议员罗伯特·塔夫脱（Robert Taft）的带领下，从原本与罗斯福站在同一联盟的议员中拉拢了足够数量的代表南方利益的民主党人，他们共同遏制了很多罗斯福希望推动的国内立法。所谓的“罗斯福衰退”更导致他在经济方面曾取得的成就毁于一旦。临近新政结束前夕，即便是亨利·摩根索这样的坚定支持者，也开始转向敌对阵营。

不论罗斯福在第二任期内犯了多少错误，让人们多么失望，他还是成功地把两个存在分歧的投票者群体打造成了联盟，至少在他的任期内是行之有效的，这两个群体对共和党的憎恨情绪比对彼此的厌恶情绪要强烈得多：南方的白人憎恨共和党人主要是因为美国内战，而北方的少数民族憎恨共和党人主要是因为共和党人大多是信奉新教的商人。罗斯福还为自己拉拢了很多希望通过政府获得利益的投票人——农业劳动力希望政府能够保护自己不受市场波动的影响，知识分子则希望通过政府机关扮演社会保护者的角色，在公共事务领域工作的人希望借助政府权力的扩张不断获利，就连非洲裔美国人也加入了罗斯福的阵营。罗斯福的第一任期可以算得上美国第一次出现非白种盎格鲁－撒克逊人的政府。这一届内阁包括一名天主教教徒、一名犹太人、一名女性，并且埃莉诺·罗斯福在没有获得内阁成员身份的情况下，实际上发挥了内阁成员的作用，在她丈夫的两届任期内，她的旅行总里程超过了25万英里。注

20世纪30年代出现了一种最怪异的社会现象，即在全社会失业率居高不下的年代，工会会员人数却大幅增长（见图7－3）。出现这种社会现象的原因是，罗斯福新政为各家工会组织提供了它们梦寐以求的加强版的权力。工会权力的变化实际上是在胡佛而非罗斯福任期内就开始发生变化的：1932年，《诺里斯－拉瓜迪亚法》限制了联邦法

院以禁止令形式制止工会罢工的权力。这样一来，美国雇主在20世纪20年代用来制止罢工的主要武器被废掉了，这也代表着华盛顿当权者对此类事件态度的转变。1933年，《国家工业复兴法》的第7（a）款赋予了工人集体与雇主讨论设定工资的权利，也赋予了工人选举工人代表的权利（尽管后来美国最高法院宣布《国家工业复兴法》违宪，但《国家劳工关系法》再次把第7（a）款变成了具有实际效用的条文，并且创建了一个国家劳工关系委员会，这个机构至今仍然存在）。这样的立法为工会会员人数的猛增提供了基础，直到1945年，美国非农劳动力中有1/3的人都是工会会员。

罗斯福还在政策制定这一个领域加入了新的专家群体。他手下的智囊团成员带来了成群结队的官僚人员，并且强迫这些人来执行新政像迷宫一样复杂的各种监管规则，其中包括年轻的律师、学者、监管人员，如果用H. L. 门肯的话来说，就是那些“无聊的教书匠、失业的基督教青年会秘书、三流记者、无人委托的律师和人数众多的养鸡户”。[注]1932年，罗斯福到华盛顿就任总统时，这是一个令人昏昏欲睡的南方城镇，几乎没有任何值得一提的社会事件。在这10年快要结束时，华盛顿已经取代华尔街成为整个国家跳动的心脏。美国司法部的反托拉斯部门从原本的几十名律师扩展到近300名律师，国家复兴署的雇员达到4500人。许多支持和追随新政的人大量迁入雾谷和乔治城等社区，形成了一种开鸡尾酒会的文化，在这些鸡尾酒会上，年轻人可以享受新的自由，边喝酒边幻想自己能够改变这个国家。用玛丽·迪尤森（Mary Dewson）的话来描述这个城市的话，“这就像是一个刚刚被人劈开的鲜活的蚂蚁窝”。[注]

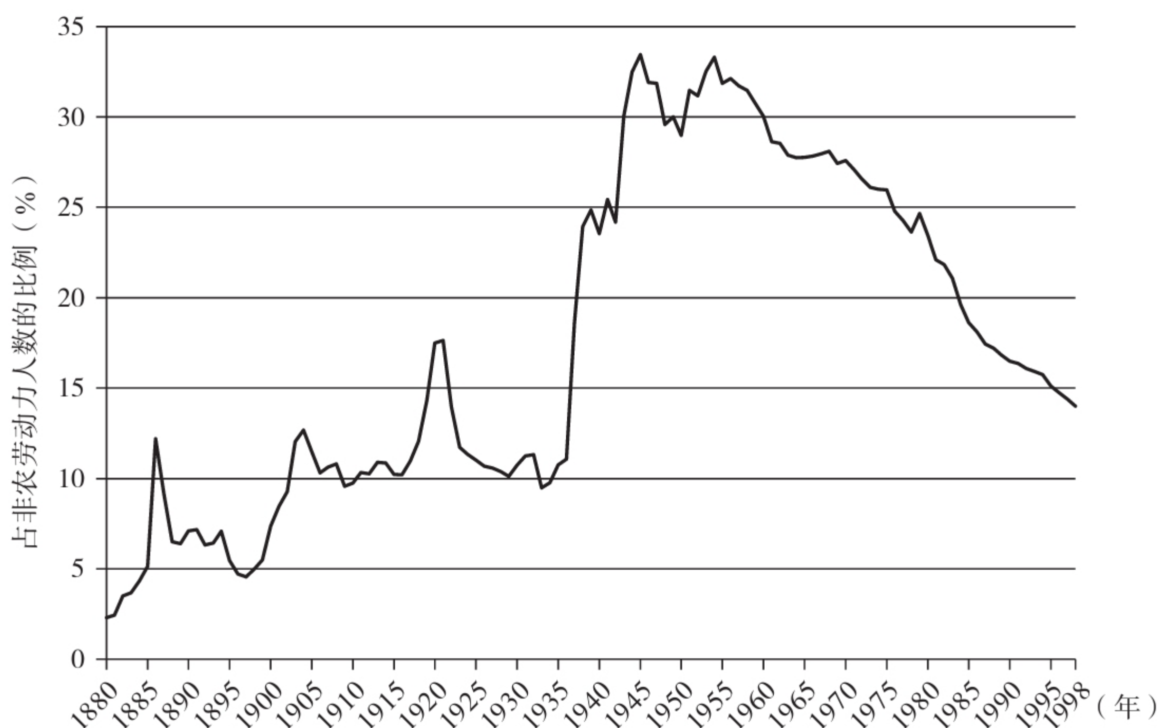


图7－3 工会入会比例（1880—1998年）

在他所有的成就之上，罗斯福成功实现了革新主义者最重视的社会改革目标，即改变了政府和民众之间的关系。在新政之前，美国社会对广义的大型政府怀有极强的戒心，对狭义上的联邦政府更是如此：美国政府的体量比大多数欧洲国家都要小，政府的权力广泛地分布在各层级的地方政府。新政之后，联邦政府成为整个美国社会的心脏。简言之，罗斯福继承了一个高度去中央化的政治经济体，也是一个完全致力于发展灵活型市场的经济体。他将这个经济体改造成了一个由华盛顿主导的政治经济体，致力于管理，推动全国性的福利计划，并且强制执行工人集体谈判制度。

最显著的变化就是政府体量的增长：1930年，联邦政府消耗了不足4%的GDP，雇员人数最多的政府机构是邮政局。在当时那个年代，只有极少数的美国人需要支付个人所得税——1929年为400万人，1930年为370万人。注到1936年，联邦政府支出已经占到GDP的9%，并且雇员

人数占到全美劳动力总数的7%。罗斯福还在积极扩大征税群体的基数。20世纪20年代末，州政府和地方政府支出相当于联邦非军事支出的三倍。到1936年，联邦非军事支出已经比州政府和地方政府支出的总和还要高出许多。

光看数字还不足以完全了解美国政府变化的程度。推动新政执行的人们创建了两套机制来确保权力向华盛顿集中：一套机制是由联邦政府掌控的国内经济建设项目体系（包括基础设施投资），这些项目由全国性的基金来提供资金支持，由州政府和地方政府实际管理；另一套机制是把军费支出和老年人社会保障实现全美一体化管理。联邦政府赠予各州的资金从1932年占全国总支出的5.4%提升至1940年的8.8%（1934年最高时曾达到16.4%）。联邦政府通过立法监管的手段把自己的管控力延伸到所有社会事务上，包括银行业、电力公用事业、社会保险等。联邦政府还通过加征联邦收入税种（包括个人所得税、工资税和公司税）增强手中的权力，以此来为不断增加的联邦支出提供资金来源。

与此同时，罗斯福还不断发表赞扬大型政府的言论，逐步改变美国民众根深蒂固的对大型政府的偏见。在1934年9月的一次炉边谈话中，他曾说过："过去，我们依赖凭个人意愿开展自由行动的方式看上去已经跟不上时代的需求……我们以政府这种有组织的管控力量介入社会事务的发展，看上去是有必要的。"他甚至用听上去很轻松的情绪宣称："在面对当前这种经济困境时，美国民众只能求助于政府这种有组织的权力实体。"[注]一个曾被人们视为社会发展最后的保命符的机构，逐渐为主流社会所接受。

罗斯福最狡猾的行动是创建了一种政府版本的由私人享有固定收益的机制，即后来最通行的个人退休计划。这一行动像魔法般把社会保险从原本的慈善行为（让人觉得卑贱且随时可能会被撤销）转变成了一种人们因支付了工资税而"理所当然要获得的权益"，个人付的

工资税（雇主要补交一笔等额的钱）汇入一只基金，并不断获取收益。从理论上来说，如果这只信托基金出现余额不足的情况，那么人们能够获得的收益最多相当于他们当年曾经支付的款项。在现实操作中，每当这只信托基金的余额逼近于零的时候，美国国会总会想出办法来刷新基金的余额（通常是从财政总收入拨款，或者通过其他的立法行动达成同样的目标），这种行为使社会保险福利变成了政府直接承担的责任。个人支付款项的多少与个人最终获得养老金的多少没有准确的对应关系——当基金余额变得很少时，也肯定不会造成人们收益的减少。

不论如何，民众都把社会保险视为一种应享有的权利。罗斯福完全了解在民众群体中培养这种误解的重要性。有人曾经质疑过他为什么要用工资税来为社会保障制度提供资金支持，而不是通过个人所得税提供资金支持。他的答复是："我们设置了这种根据劳动者的贡献来获得收益的体制，是让这些缴纳了工资税的人从法律、道德和政治的角度都有权利来收取自己的年金或失业保险。只要政府征收工资税，就没有任何一个政客敢于废除我提出的社会保障制度。这些税种并不是经济手段，它们是纯粹的政治手段。"[注]

美国在向着新政国家转变的过程中并非一帆风顺。罗斯福担任美国总统的第二任期内，在国内政策上出现了接连的败局，但他在战争期间展现出的卓越领导才能，使他在失败面前得以挽回颜面。他创造的自由主义北方人和保守主义南方人的联盟，内部存在许多分歧：保守主义流派时不时就脱离这个联盟，和共和党人站在一边投票。二战结束之后，社会保障制度并没有实现全民覆盖。1946年，65岁及以上的美国人每6人中只有1人能够按月获取收益，有1/3的工人被豁免缴纳工资税。共和党人和南方民主党人形成的"亵渎神明的联盟"常常对新政的推行设置障碍。[注]特别需要一提的是，为了让南方民主党人站在自己一边，罗斯福必须同意在社会保障制度中排除南方的农业劳动力和本地工人，目的是南方各州希望让黑人劳工"留在自己应该待的

位置上”。注无论如何，罗斯福还是取得了持久战的胜利：他在华盛顿的权力核心地带打造了一个庞大的管理机器，并且说服了每一个美国人，社会保险是一种个人劳动挣来的收益，而不是一种慈善捐助。他创建的体系从政治角度来说无法被削弱，不论亵渎神明的联盟取得了何种临时优势，也无法对其做出伤害。

从政治评价到经济评价

衡量罗斯福新政的效果，最真实的评价标准并不是这项社会运动在推动政治联盟方面取得了多少成绩，而是这项社会运动是否把美国带出了经济大萧条的困境。用这个标准来衡量，罗斯福新政收获的更多的是负面效应。第二轮大萧条的出现，彻底否定了新政的积极作用。尽管1935—1936年，在罗斯福推出的大规模经济刺激一揽子计划的推动下，美国经济出现了一定程度的复苏，但这种复苏很快就失去了动力。罗斯福因为在公共事务领域创设了很多工作岗位，得到了人们的大肆表扬，但伴随这方面的进步而来的是私营领域工作机会的减少。1937年5月，短暂的复苏达到巅峰，即便在这个时候，全美就业率仍没达到1929年的水平。当年8月，经济再次开始走上下坡路。这一轮大萧条比摧毁了赫伯特·胡佛的那一轮还要惨烈。全美股票价值减少了1/3以上，企业利润下降了40%~50%。1937年最后一个季度的钢铁产量比年中时的产量减少了25%。失业人口达到1000万，相当于全美劳动力人口的20%。

我们在前文已经说过，罗斯福最成功的改革项目（对银行业体系的改革）方案是从前任总统那里继承来的。罗斯福本人是一个极具天赋的销售人员，而不是一个有天赋的政策制定者。与此同时，许多真的由他本人发起的政策根本不具备推动社会生产力发展的作用。即便这些政策在短期内推动了美国经济的复苏，但从长远来看，它们对美国经济起到了破坏作用。他导致整个国家陷入第二轮经济大萧条，也导致大萧条在美国持续的时间比在其他任何一个国家都要长。

罗斯福制造的最大的灾难就是他试图通过固定物价和各种立法干涉经济的运行。国家复兴署是一头奇怪的野兽：它一方面看上去像苏联国家计划委员会的资本主义版本，另一方面则像墨索里尼提倡的社团主义资本主义体制的美国版本，他们试图把占据非农经济4/5体量的企业都变成垄断集团。注国家复兴署鼓励大型企业通过行业内部协商制定本行业产品的价格，并约定生产这些产品所需支付的工资和产品的售价。国家复兴署强制要求企业支付更高的薪酬，同时接受工人的集体定薪议价。接受这些制度约束的企业将得到政府授权，在自己的营业场所展示蓝鹰徽章：200多万家企业很快加入了这个行列。不遵守这些规则的企业通常最后都被迫关门。蓝鹰很快成为美国各地商店窗户或者广告牌上常见的标志。被赋予国家复兴署领导职责的前任将军休·约翰逊（Hugh Johnson）成了美国当时知名度最高的人。1933年9月，25万美国人举着蓝鹰标志在纽约第五大道发起了大游行。到1934年，国家复兴署所制定的规则覆盖了500多个不同的行业，这些行业里的公司雇用的员工总数超过2200万人：这相当于私营非农生产企业77%的劳动力，或相当于全美52%的受雇人口。

国家复兴署的目标是预防产能过剩现象的出现，但其使用的手段过于官僚，以至显得荒诞不经——国家复兴署撰写的540项条文中，明确规定了每家企业可以生产什么产品，以及这些产品可以卖多少钱。这些条文甚至强制规定消费者，什么情况下从鸡圈里直接买活鸡，什么时候从屠宰店买鸡肉，或者说什么时候他们能够随机分配到鸡肉。在这些条文的约束下，已经形成规模的企业进一步强化了自己的力量：在行业内部已经得心应手的企业蓬勃发展起来，因为这些条文让它们获得了有保障的市场份额，生产的产品可以卖出更高的价钱，而这些高售价中的一部分就用来支付更高的工资。还处于行业外围的小企业则再也无法成长起来，不论它们多么努力，做出多么精巧的发明，也没有希望。在《国富论》中，亚当·斯密曾警告称：“同一行业的人极少聚集在一起，即便是为了玩乐或者消遣也很少碰面，一旦他们碰面只会产生出对公众有害的阴谋，或者他们会设计出精巧的方

案来提高本行业的产品价格。”美国最主要的几家轮胎制造商（固特异、百路驰、风驰通）共同制定了国家复兴署所使用的轮胎规则。轮胎价格（以及汽车价格）迅速上涨。国家复兴署的官僚对那些胆敢向客户提供折扣或者在明令禁止的时间继续开工的小生产商都提起了公诉。

国家复兴署很快就招来了潮水般的批评，作为国家复兴署领导人物的休·约翰逊是一个酒鬼，经常会因彻夜狂欢而连续多日不上班，导致批评的浪潮一浪高过一浪。小企业抱怨大型企业利用国家复兴署的权势，通过高售价和严监管这些老虎钳一样的工具迫害自己。消费者则抱怨自己付出了更多的金钱却没有得到相应的回报。国家复兴审查委员会，在克拉伦斯·达罗（Clarence Darrow）的带领下，开始表示一些担忧，他们认为有许多条文刺激了“小企业退出市场”，并加速了大企业“永远都在扩大的垄断进程”。耶鲁大学的欧文·费雪告诉罗斯福，国家复兴署“拖累了经济复苏的进程，特别是拖累了民众再就业的进度”。罗斯福为了回应民众的抱怨，进行了一系列调整，但他的这些举措产生了与意图截然相反的效果，导致经济的紧缩状态变得更为复杂。在这段时期，我们没有看到任何创造性破坏的现象。

美国最高法院判定，国家复兴署大部分的行为都是违宪的，这其实给罗斯福帮了一个意外的（当然也是不被认可的）大忙（导致美国最高法院判定国家复兴署违宪的关键案件，就是人们长期争论不休的普通消费者是否有权决定在屠宰店买鸡肉的案件）。这一届政府对行业竞争持有高度偏见，这对罗斯福其他一些重点社会改革项目都造成了负面影响。例如，美国司法部在20世纪20年代发起的反垄断案件为年均12.5件，1935—1938年减至年均6.5件。《国家劳工关系法》强化了大型工会的权力，并且对私相授受行为视而不见。大量行业（如汽车、化工、铝业、玻璃和无烟煤）处于无竞争状态，商品售价和工人工资维持在美国最高法院做出判决之前的水平。在美国经历最惨痛的

经济衰退的过程中，受保护行业的企业工人工资比历史最高水平还要高出20%。(注)

《农业调整法》同样也是一团乱麻。这项法案试图通过综合利用拨备、价格垄断、转移支付等手段应对所谓的农产品价格下跌的问题。政府向农户支付一定的金额，换取他们放弃在部分土地上的耕种。农场土地价格固定在以1910年购买力计算的最受欢迎的农场土地价格水平的高位上。磨坊主和农产品加工者被迫承担了这项社会改革所造成的额外成本。这整套体系都由农业部部长管控。

这项社会改革有很多明显的设计缺陷。政府（根据总统言论）在1/3国民都吃不饱肚子的情况下还向农户支付款项，让他们不要进行生产。《农业调整法》颁布后的一年之内，食品和衣物的价格都出现了实际的上升。农业部在华盛顿雇用了上千名官僚和10多万名兼职人员，专职判断农户可以开垦多少土地，确保农户遵守政府制定的规则。威廉·福克纳（William Faulkner）根据自己的观察评论说："我们这个经济体不再是一个农业经济体，我们不再从密西西比州的棉花田里收获农产品，我们现在从华盛顿的走廊里或者从国会的委员会办公室里收获农产品。"(注)

有缺陷的设计必然导致不合情理的结果。农户发挥了最强大的创业精神来与国家制定的体系进行博弈——他们一边领取着国家发放的补助，把一部分农场荒置，一边在剩余的土地上种植同样数量的农作物。南方的棉花种植者在攫取政府补助这件事上做得尤其过分，他们把佃农从自己的土地上赶走，自己继续开展生产。(注)

罗斯福新政带来的第二个主要问题就是政策的不确定性。商人最希望获得的就是确定性——确定性使他们能够制订长远的生产计划或投资计划。在当时本就不稳定的商业环境下，罗斯福时不时地就调整政策和社会改革的优先级，加剧了这种不确定性。罗斯福新政本身就

是前后不一的政策大杂烩。在不同的年代，罗斯福曾用手中的政策来调整严重对立的问题，比如控制通货膨胀又控制物价，管控财政赤字支出又管控财政预算平衡，把企业集团化又继续反垄断，打击企业逐利的行为却又要求企业为社会做出贡献，从荒野中开垦更多的土地却又把原本已开垦的土地交还给大自然。

罗斯福和他的幕僚经常以一种很随意的态度来制定有强大影响力的政策。1933年，在国会大多数议员的支持下，罗斯福把美国置于了一种被称为金汇兑本位制的制度之中。他下令禁止私人拥有和交易黄金，迫使居民把手中的金币和金条兑换成银行发行的纸币。把黄金交易市场限定在中央银行之间的交易。他还武断地把金价固定在35美元兑换1盎司黄金，这比1835年以来通行的20.67美元兑换1盎司黄金的价格出现了巨幅提升，他这么做其实主要是为了抬升物价，清除国家的债务负担，尤其是在农业生产领域的债务。㊟他的政策在短期内发挥了一定的效果：1933年4月—1937年10月，按季度调整之后的消费者物价指数年均增长3.2%，但1937年10月—1939年8月，物价继续下跌，年均下跌3%。到1939年年底，物价仍然低于20世纪20年代的水平。

武断专横的政策制定方式导致的最血腥的后果就是生猪大屠杀。1933年，为了提升猪肉价格，时任农业部部长亨利·华莱士下令屠宰600万头猪仔。㊟全美的屠户磨快屠刀，全美的生猪奉献了自己的生命，所有这一切都源自一位官僚的武断决策。尽管大多数情况下，人们都以政治上的理性决策来解释罗斯福新政期间推行的一些政策，但在这段时期内，许多个人所做出的武断决策都导致了整个经济体受到连带影响。

拉蒙·杜邦二世（Lammot du Pont II）在1937年写了一篇文章，向人们说明了从商业的角度大家是如何看待当时的社会状况的。

税制、劳工、货币，任何一个与行业发展相关的法定环境都充满了不确定性。税赋是会增加、降低还是保持原有水平？我们不知道。工人是必须加入工会还是可以不加入工会？……我们未来面对的是通货膨胀还是通货紧缩？政府支出会增加还是减少？……对资本的使用和企业赢利水平是否会有新的限制？……我们现在猜都猜不到这些问题的答案。注

罗斯福把所有商人都当作一个特定的阶级进行批判，甚至对一些重要的商界领军人物进行个人批判，这进一步加剧了社会的不确定性。20世纪30年代，美国国税局经常对反罗斯福的商业领袖进行审计，比如银行业的名门望族安德鲁·梅隆，梅隆同时也是胡佛任期内的财政部部长。事实证明，罗斯福所谓的“一流人格”实际上也暗藏着阴险狠毒、具有报复心的特征。这种令人反感的阶级斗争，让所有做生意的人既感到不安，也感到愤怒：如果有人把自己丑化为纯粹的投机商人，甚至被美国国税局单独拎出来进行审查，那何必继续做投资呢？连和罗斯福身处同一阵营的人也开始担心他发表的那些反商业精神的谩骂会带来不利于社会生产的结果。雷蒙德·莫利在回顾这段历史的时候曾说，他对于罗斯福在麦迪逊广场花园发表的讲话感到震惊，“这份讲话措辞粗暴，态度蛮横，充斥着煽动性言论。我开始质疑，为什么罗斯福还没有意识到，任何一项社会制度的有效性，都取决于其是否损害商业群体的利益”。注罗伊·霍华德（Roy Howard）是一名颇具同情心的记者，他曾警告罗斯福：“如果商界人士的恐惧情绪不能减轻，那整个国家的经济不可能出现实际的复苏。”注阿道夫·伯利则警告称：“你不可能让政府和辖下的经济机械永远处于战争状态。”他强调说，当时美国商界出现士气涣散的现象是有充分原因的：“事实上，过去5年中，这个国家没有任何一家企业逃脱了政府的审查，至少遭遇过不同形式的政府攻击……其导致的结果就是企业完全没有生产的动力……所以现在必须让这个群体的人重新找回工作动力。”注

罗斯福和商界的关系最佳的时候也只能用充满冲突来进行形容，最坏的时候当然是敌对状态，而罗斯福对劳工阶级完全可以用摇尾乞怜来形容——贵族出身的罗斯福是普通工人的朋友，也是普通工人形成的各种组织坚定的同盟者，特别是与工会组织站在一边。劳工是罗斯福新政大军中最重要的主体，工会主义者在1932年和1936年大规模集会，不仅是为罗斯福投票，而且也是为他的竞选奔走呼号。1935年颁布的《国家劳工关系法》，或称《瓦格纳法》，严格限制了企业可以对工会采取的行动，却没有限制工会可以对企业开展的各种行动。工会有权组织工人，而雇主有义务与“合法认定的工会代表”展开谈判。这项法案同时强制执行了“同工同酬”的原则，这导致企业无法根据工人的工龄来给付薪酬，更不用说根据个人的技术来给付薪酬了。注

全美各家工会迅速抓住宪法赋予的权力和短暂的经济复苏，把自己获得的优势充分利用起来。它们成功吸引了更多的工人加入工会，也把工会组织的民众抗议行动从原本的反饥饿游行转变为工会大厅罢工。批量生产型企业，比如钢铁和汽车制造业的工会，取得了最显著的成果。20世纪20年代，由于1919年钢铁行业大罢工的失败，社会上普遍存在一种看法，那就是批量生产型企业由于工人工资偏高，而且企业主容易打击工会，所以这些行业的企业不容易出现工人工会化的浪潮，但《瓦格纳法》彻底改变了这一现状。加入工会的工人数量占整个劳动力人口的比例从1935年的13%提升至1939年的29%，因工人罢工而损失的总工作天数从1936年的1400万天增至1937年的2800万天。

如果由技术工人组成的工会和由普通行业工人组成的工会之间不存在长期持续的内部斗争，那么工会化浪潮还会取得更大程度的胜利。美国劳工联合会1933年的会员人数为210万人，1936年增至340万人。在这一时期，美国劳工联合会面临着巨大的内部压力，争议的焦点是要不要保留由传统手工艺工人组成的工会。1934年和1935年都召开了美国劳工联合会年会，地点都在旧金山（参与者都是蓝领工

人），但是年会上出现了严重分化，主要是保持传统观念的人与持有现代化观念的人存在分歧，因为持有现代化观念的人希望按照行业组织工会。在连续两年遭遇失败之后，现代化派系的工人在美国矿工联合会主席约翰·L.刘易斯（John L. Lewis）的带领下，成立了“产业工会委员会”，旨在“为批量生产型行业的工人提供勇气和动力”。美国劳工联合会最初拒绝向产业工会委员会的400万名成员授予完整的会员身份，后来更是把这400万人彻底踢出了美国劳工联合会。尽管这些激进分子在与美国劳工联合会的斗争中遭遇失败，但他们仍然对美国的大型批量生产型行业产生了巨大的影响。破坏力最强的罢工发生在钢铁行业和汽车制造业，为数不多的几个已经下定决心的激进分子有可能导致整个工厂作业停滞。1936年12月30日—1937年2月11日，汽车工人联合会发动了一场罢工，导致通用汽车公司位于密歇根州弗林特市的一家大型工厂陷入停产，这场罢工被称为“通用汽车工人静坐大罢工”。

否定新政产生的社会效果的最有力证据就是失业率：1939年，全美境内17.2%的人（相当于948万人）处于失业状态，而在胡佛任期的最后一年，失业率为16.3%（相当于802万人）。国际联盟在20世纪30年代编制了由16个国家的数据组成的失业率指数。1929年，美国的失业率最低，仅为1.0%，当时16个国家的平均值为5.4%。到1932年，美国掉到了第8位，失业率为24.9%，各国平均值为21.1%。到1938年，美国掉到了第13位，失业率为19.8%，各国平均值为11.4%。注

商业与大萧条

即便在没能充分发挥潜力的状态下，美国经济仍然是一头强大的野兽：例如，1938年是“大萧条中的又一场萧条”，在这种状态下，美国的国民收入仍然相当于德国、日本和意大利国民收入总和的两倍。注1936—1940年，美国经济增长了20%。全美零售商店的数量从1929年的150万家增至1939年的180万家。1920年，拥有冲水马桶的美

国家庭占全美家庭总数的比例为20%，1940年增至60%。斯坦贝克笔下的乔德家族，虽然是贫困阶级的代表，但他们仍然拥有能够承载一家人穿越整个国家的汽车。

20世纪20年代在美国社会中非常显眼的革命力量，在20世纪30年代仍然持续发挥作用。整个20世纪30年代，美国的每小时劳动力输出以年均1.8%的增长率持续增长，多要素生产力以年均1.5%的增长率增长。电话和飞机等科技的进步，使人们生活的距离变得更短。1935年，西科尔斯基S－42型飞行船实现了首次从旧金山到檀香山的不间断飞行，总距离为2400英里。唐纳德·道格拉斯（Donald Douglas）推出了一系列航空技术方面的革命，把飞行行业的革命推向了新的高潮，不仅降低了成本，而且拉长了飞行距离。DC－3型飞机于1935年问世，可以承载21位乘客，以每小时195英里的速度巡航，可以续航1000英里。如果进行三次中途加油的话，DC－3型飞机可以用15个小时实现从纽约到洛杉矶的航程。在30年代末，全球90%的航空公司都购买了DC系列的飞机。尽管关税、战争、土地征用和汇率管制等多种现象仍然存在，但全球化的企业还是持续开展跨境贸易——其中的一些企业，比如福特汽车公司和通用汽车公司，在不同的国家设立了“克隆”企业，让它们看上去和实际体验上都感觉更像“本地”公司，而不是全球化的公司。

尽管大萧条期间市场萎缩、政府扩大，但仍然给商人创造了很多机会。便利店行业出现了全面的繁荣：乔·汤普森（Joe Thompson）以“7－Eleven”这一形式创设了现代化的便利连锁店。IBM（国际商用机器公司）也在这段时期崭露头角，这家公司的出现主要是为了满足新的政府官僚对数据的需求（在《社会保障法》推出之后，联邦政府不得不为国内每一名雇员设立一份档案）。禁酒令的终结也让酿酒行业的人士看到了新的业务机会：欧文·乌伊莱因（Erwin Uihlein）抓住禁酒令终结的机会，复苏了自己家族掌控的施利茨酿酒公司，很快就把这家公司打造成全美规模第二的酿酒公司。

经济大萧条迫使各家企业更深入地思考如何达到收支平衡。美国领先的消费品公司宝洁公司为我们提供了很好的例证，展现了一家公司是如何应对艰难的时势的。宝洁公司在广播节目上投入了大量的广告资金，以至这些节目被后来的人称为“肥皂剧”。20世纪30年代末，宝洁公司每个工作日都要购买5个小时的节目时间，在那些令人兴奋的广播节目中间插播比较粗糙的汰渍洗衣粉和科瑞起酥油的广告。在这些现象发生的同时，正好也是美国各家企业重组的年代，企业赋予资深管理人管理特定品牌的职责，在这股浪潮中，资深经理人不仅有动力去发明新的产品，而且也有动力为这些产品塑造个性，以便面向客户进行销售。

20世纪30年代，由于全美企业都处于一种压缩不必要成本并抓住新出现机遇的状态，所以管理科学取得了重大进步。1933年，马文·鲍尔（Marvin Bower）遇见了詹姆斯·麦肯锡（James McKinsey），当时鲍尔获得了哈佛法学院的法学博士学位和哈佛商学院的MBA（工商管理硕士）学位，麦肯锡则曾经在芝加哥大学任教授，并且自己创立了一家由会计师和工程师组成的公司。鲍尔当时得出一个结论，那就是美国有足够的职业经理人（银行家、律师、会计师等），这些人知道在企业破产之后如何重整一家公司，但没有一个职业经理人懂得如何预防企业走向破产。他成功说服了麦肯锡，在这家公司的职员名单上加入了一个新的序列，即管理咨询师。鲍尔有条不紊地把麦肯锡打造成了一家巨型公司，为几乎所有美国最伟大的企业都提供过咨询服务。直到2003年去世以前，他一直是“公司”的精神领袖。

在当时那个年代，美国继续展现出比其他任何一个国家都更擅长逃避现实的技能，这种技能在当时看来比其他任何一种技能都更具价值。随着人们日常生活的境况变得越来越艰难，美国企业家变得越来越善于包装白日梦。好莱坞迎来了黄金10年：20世纪30年代，好莱坞的各家工作室拍摄了近5000部影片，观影人数大幅增长。华特·迪士尼在1937年推出了《白雪公主》，引入了与电影同样时长的卡通片，

带来了一种全新的电影形态，而在此之前，好莱坞的电影形式已经很多了，包括疯狂喜剧、音乐剧、警匪片和西部片等。米高梅电影公司则创造了一系列大片（确实也成了经典影片），其中包括1939年上映的《绿野仙踪》和《飘》。

查尔斯·雷夫森（Charles Revson）和马克斯·法克特（Max Factor）把面向女性销售化妆品打造成了成功的商业模式——这是针对W. H. 奥登（W. H. Auden）所形容的“低贱、不诚实的10年”的仙丹灵药。雷夫森在1932年大萧条发展到最严重状态时创建了露华浓公司，并且快速扩张了公司的业务规模。马克斯·法克特于1938年接管家族企业，随着大萧条中的第二轮萧条不断收紧对社会的控制，马克斯把自己的家族企业从原本为好莱坞提供化妆服务的工作室变成了一个全球化妆品品牌。其他形式的娱乐活动也兴盛起来。内华达州立法机关于1931年将博彩业合法化，这主要是因为夫妻选择在经济状况比较糟糕的年份患难与共，就算赌博也不容易离婚。1935年，《大富翁》游戏一经推出，迅速成了最畅销的桌面游戏。通俗小说家如厄尔·斯坦利·加德纳（Erle Stanley Gardner，佩里·梅森探案系列的创造者）为数百万名读者创作了娱乐读物。

所有这些精力充沛的商业活动，在社会上制造了一个悖论：被人们视为“滞涨期”的20世纪30年代，社会多元素生产力增速实际上和经济全面繁盛的20世纪20年代一样快，而且生产力提高的行业数量更多。这种增长一方面来源于企业在面对危机时理性地关闭了生产力较低的工厂，这一点在汽车行业最为显著；另一方面则来源于企业为未来的生产进行了提前投资，比如宾夕法尼亚铁路公司与切萨皮克和俄亥俄铁路公司充分利用了当时廉价的劳动力、基础原材料对铁路进行升级换代。总体来说，铁路与公路货运的连接程度得到了整体提升。依赖科学和科技开展业务的企业则充分利用当时无所事事的学者来开展研究。制造型企业雇用的研发人员，1927年为6250人，1933年增至11000人，1940年增至27800人。

化工行业享受到了特别成功且富裕的10年。杜邦公司经过近10年的研发，成为第一家制造出人工合成纤维即尼龙纤维的公司。欧文斯－伊利诺伊公司是第一家发明钢化玻璃的公司，同样是经过高强度的投资研发才达成了目标，并且为此还专门创设了一家新的公司欧文斯－康宁钢化玻璃公司来进一步挖掘这种产品的价值。尼龙变成了一种重要的社会生产原材料，不仅用于女性的丝袜，而且用于降落伞中。这段时期出现的其他重大发明还有1930年的氯丁橡胶，1933年的聚偏氯乙烯，低密度聚乙烯，1936年的聚甲基丙烯酸甲酯，1937年的聚氨酯，1938年的特氟龙和1941年的聚苯乙烯泡沫塑料。

罗斯福在战争期间的复兴

使美国社会走出绝望情绪的并不是罗斯福新政，而是二战。

战争在美国历史上扮演着完全与其名称不相匹配的角色：含标志着美国诞生的独立战争在内，美国历史上有1/4的时间在打仗（见表7－1）。

表7－1 美国战争时间表

事件	开始日期	截止日期	持续时长（月）
独立战争（1775—1783 年）	1775 年 4 月 19 日	1783 年 9 月 3 日	101
和平年代	1783 年 9 月 4 日	1812 年 6 月 17 日	346
1812 年战争（1812—1815 年）	1812 年 6 月 18 日	1815 年 3 月 23 日	33
和平年代	1815 年 3 月 24 日	1846 年 4 月 24 日	373
美墨战争（1846—1848 年）	1846 年 4 月 25 日	1848 年 2 月 2 日	21
和平年代	1848 年 2 月 3 日	1861 年 4 月 11 日	158
美国内战（1861—1865 年）	1861 年 4 月 12 日	1865 年 5 月 9 日	48
和平年代	1865 年 5 月 10 日	1898 年 4 月 20 日	395
美西战争（1898 年）	1898 年 4 月 21 日	1898 年 8 月 13 日	4
和平年代	1898 年 8 月 14 日	1917 年 4 月 5 日	224
一战（1917—1918 年）	1917 年 4 月 6 日	1918 年 11 月 11 日	19
和平年代	1918 年 11 月 12 日	1941 年 12 月 7 日	277
二战（1941—1945 年）	1941 年 12 月 8 日	1945 年 9 月 2 日	44
和平年代	1945 年 9 月 3 日	1950 年 7 月 24 日	58
朝鲜战争（1950—1953 年）	1950 年 6 月 25 日	1953 年 7 月 27 日	37
和平年代	1953 年 7 月 28 日	1955 年 10 月 31 日	27
越南战争（1955—1975 年）	1955 年 11 月 1 日	1975 年 4 月 30 日	234
和平年代	1975 年 5 月 1 日	1990 年 8 月 1 日	183

（续表）

事件	开始日期	截止日期	持续时长（月）
海湾战争（1990—1991年）	1990年8月2日	1991年2月28日	7
和平年代	1991年3月1日	2001年10月6日	127
伊拉克战争、阿富汗战争以及其他战争（2001—2014年）	2001年10月7日	2014年12月28日	159
处于战争的月份		707	
处于和平状态的月份		2 168	
总月数		2 875	
处于战争状态的比例（%）		24.6	

这些战争中有一些是以征服为目的的战争（除了美国政府记载的11次正式战争外，这个国家其实一直在不断对美国印第安人发起挑战）。有一部分战争是为了生存而战：1812年，英国差点儿就掐死了这个在襁褓中的新生国家。美国内战也是一次为生存而战的战争，并且战争的结果决定了这个国家的本质。这些战争都对美国的政治和经济产生了影响。安德鲁·杰克逊、扎卡里·泰勒、尤利西斯·S.格兰特、西奥多·罗斯福和德怀特·艾森豪威尔这5位总统因杰出的军事领导才能成了全美知名人物。美国引入了收入税，征得的税款主要就是为了给战争提供资金支持。每一次战争，尤其是美国内战，都会引发通货膨胀和利率的大幅上行，而利率大幅上行本身从一定程度上来说就隐藏着通货膨胀的危机。

二战是上面列举的所有战争中最昂贵的一次，1942—1945年，年均战争支出占到美国GDP的30%。战争支出为经济提供了必要的刺激。战争爆发之前，美国的军费支出占GDP的约1.5%（相当于14亿美元）；到1945年，战争支出已经增至830亿美元，超过GDP的36%。20世纪30年

代，困扰美国的最大祸害就是居高不下的失业率，战争期间，这一现象也消失了。战争使人们重新投入了工作——并且由于男性都到前线参战，女性加入了劳动力大军。战争迫使各家企业开发新的技术以提高企业产出，以便企业为整个国家的战争贡献更大的力量。这场战争带来的结果就是，美国获得了有史以来最快的经济增长：1939—1944年，美国的实际GDP几乎实现了翻番。[注]

这场战争奇迹般地把一个负面事件变成了一个正面事件：在和平年代，由政府替代数百万名消费者可能是一个错误的决定，但在战争年代，政府作为唯一的消费者，成了最完美的消费者。政府购买坦克和飞机，签订的都是成本保利合同，企业面临的商业环境几乎不存在不确定性。美国政府做出的最明智的决策就是与本国大型企业联手合作，而并没有试图完全由政府自行生产军备，也没有把政府巨额的款项分散给小企业。战争期间，所有军事采购合同中有一半以上是由美国最大的33家企业完成的。仅通用汽车公司一家就为美国整个战争期间的生产提供了1/10的产出。[注]亨利·斯廷森在回顾这段历史时说："在一个资本主义国家，如果你想要参与战争，或者为战争做准备，那你必须让企业能够在准备的过程中获利，否则企业就无法生存。"美国政府还充分利用了企业的竞争意识，例如，鼓励亨利·福特和亨利·凯泽（Henry Kaiser）开展竞争，看到底谁能为这场战争做出更大的贡献。为了让这种社会大团结的局面变得更完美，几乎所有的工会领袖都宣布"不会组织罢工"。

美国政府与大型企业的合作带来的是生产力的奇迹般增长。这场战争凸显了美国作为一个拥有整块大洲土地的强国的自然资源优势，并且远离欧洲那个酝酿冲突的灾祸发源地：美国在所有基础生产原料方面都可以自给自足，并且其广阔的工业生产核心地带完全不会受到日本和德国轰炸机的威胁。这场战争充分展示了自美国内战以来就不断积累实力的大型企业所拥有的超然卓绝的实力。在这场战争期间，美国生产了8.6万辆坦克、1.2万艘战舰和商船、6.5万艘小型船只、30

万架飞机、60万辆吉普车、200万辆陆军卡车、19.3万架大炮、170万把手枪和步枪、410亿发子弹，从消耗资源最多的角度来说，还生产了两枚原子弹。有一份测算指出，当时美国每名工人每小时的产量相当于德国的2倍或日本的5倍。

战争期间，两个最令人称道的生产力大实验室分别是亨利·福特在威楼栾建立的工厂和亨利·凯泽在加利福尼亚州里士满市修建的造船厂。亨利·福特在底特律西南方35英里处建起了巨型的威楼栾工厂，在工厂建成后不到一年的时间里就生产出了B－24型轰炸机。在生产高峰期，威楼栾工厂的工人总数超过4万人。小说家格伦登·斯沃索特（Glendon Swarthout）曾对这家工厂“疯狂的、令人折服的巨型体量”表示震惊。查尔斯·林德伯格把这个工厂称作“机械化世界的大峡谷”。[注]随着战争向前推进，这家工厂的生产效率不断提高，1943年2月一个月之中生产了75架飞机，1943年11月一个月之中就生产了150架飞机，在巅峰时期，也就是1944年8月的一个月之中，生产了432架飞机。

亨利·凯泽像得了强迫症一样逼迫自己去完成政府下达的订单，为此，他彻底革新了整个造船业。1941年，打造一艘自由轮需要355天。6个月之后，生产同样船只的时间缩减至原来所需时间的不到1/3。1942年11月，在一次试验场景中，造船厂的工人在4天零15个小时26分钟时间里组装了一艘船——尽管这种速度无法长期保持，但造船所需的平均时间缩减至17天。这为亨利·凯泽带来了受人尊敬的外号“船业大王”，同样也为他创造了丰厚的利润。凯泽之所以能取得成功，主要是因为他放弃了传统的造船方式，传统造船是从龙骨开始向上修建，一个铆钉接着一个铆钉，持续地付出大量劳动力，而凯泽引入了一种用预先生产好的零件批量化组装的生产方式：巨型的里士满造船厂从传统造船厂变成了一条庞大的组装线，数十万名工人共同劳动，每个人只负责造船工作中很小的一部分。

美国经济的生产力取得了惊人的进步，美国不仅生产出大量的战争机器，而且生产出了大量的消费品。二战期间，英国和德国的消费经济几乎全盘崩溃。在美国，1940—1944年，用实际购买力计算，消费者支出增长了10.5%。美国的普通人在化妆品、丝袜和电影方面的消费可以算得上攀比炫富。连博彩业都出现了兴旺发展的局面：1944年，喜欢赛跑类赌博的人在赛马上投入的赌资是1940年的2.5倍。战争期间，美国新设了50万家新兴企业，新建了1.1万家超市。注为民主而打造的兵工厂，同时也成了大众消费的圣殿。

资本主义的兵工厂

战争年代的经济增长为20世纪50—60年代的黄金发展期奠定了良好的基础。政府在新型工厂和工业生产设备方面投入的资金，实际上增加了整个国家的资本储备，这些新的工厂和生产机械之后都进入了私营生产领域。例如，1940—1945年，全美机械工具数量实现了翻番增长。政府由于在战争期间实施了在职培训计划，无意之间提升了整个国家的人力资本状况。例如，士兵由于在战争期间要自己动手维修吉普车，所以从前线退伍之后也具备了新的技能。各家工厂的工人（包括女工）重新回归平民生活之后，工作技能也得到了提升。

所以说，战争结束之后，美国在新的历史阶段获得了巨大的领先优势：这个国家的批量生产体系与世界其他国家相比具有绝对领先优势，美国的社会基本架构也促使所有生产力要素朝着发挥批量生产体系最大化效能的方向一起努力，美国的劳动力人口具备充分发挥生产体系最大化效能的人力资本。

这种社会体系存在两个严重的缺陷：批量生产以数量取代质量，以可预测性取代人工参与。这在战争持续期内经济兴盛的时代就已经非常明显了。因为美国人完全专注于提升产量而非质量，所以美国的产量比德国和日本都要高。德国国防军所使用的是工程技术非常高超

的机械，但数量比较少，其中包括425种不同的飞机、151种卡车和150种摩托车。美国人则生产了大量同种类的批量生产的战马。在战争期间，这是制胜的法宝：在1944年发给希特勒的备忘录里，德国军备部部长阿尔伯特·施佩尔强调说："美国人懂得如何用简单的组织方式来开展生产，所以能够获得更好的结果。"相比之下，德国人"受制于陈旧的生产组织方式"。注长远来看，批量生产变成了美国的掣肘，因为德国人和日本人逐步学会了如何把质量和产量结合在一起——德国人专注于研发高质量的特种机械，而日本人则开发出了丰田生产体系。

美国社会沉迷于批量生产，由于工会力量的强大，这种现象变得更具危害性——1935年颁发的《瓦格纳法》全面释放了工会组织的力量。虽然在战争期间受到短暂压制，但在战后的经济大发展年代，工会力量再次被强化。工会利用对批量生产体系的控制权来争取相对偏高的工资，还不断索取只能增加不能减少的免费社会福利。除此之外，他们还拒绝引入新的生产理念，比如全面质量管理的理念。

直到数十年之后，人们才清晰地意识到其中潜藏的问题。后文我们将铺开讲述战后经济增长年代的故事，在这一过程中，我们需要牢记，这些问题都是美国伟大的造福机器的设计缺陷所带来的。

---

1. Charles R. Morris, A Rabble of Dead Money: The Great Crash and the Global Depression,1929－1939 (New York: Public Affairs, 2017), 111－12.

2. Charles Rappleye, Herbert Hoover in the White House: The Ordeal of the Presidency (New York: Simon & Schuster, 2016), 103.

3. David M. Kennedy, Freedom from Fear: The American People in Depression and War,1929－1945 (New York: Oxford University Press, 1999), 35.

4. Ibid., 41.

5. Ibid., 40.

6. Ron Chernow, The House of Morgan: An American Banking Dynasty and the Rise of Modern Finance (New York: Touchstone, 1990), 302.

7. Ibid., 346.

8. Alan Greenspan, The Map and the Territory 2.0: Risk, Human Nature, and the Future of Fore casting (New York: Penguin Press, 2013), 73–87.

9. Alan Greenspan, “The Crisis,” Brookings Papers on Economic Activity, Spring 2010.

10. Adam Cohen, Nothing to Fear: FDR’s Inner Circle and the Hundred Days That Created Modern America (New York: Penguin Press, 2009), 1.

11. Harold Cole and Lee Ohanian, “New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis,” Journal of Political Economy 112, no. 4 (August 2004): 779–816.

12. Burton Folsom Jr., New Deal or Raw Deal? How FDR’s Economic Legacy Has Damaged America (New York: Threshold Editions, 2008), 2.

13. Liaquat Ahamed, Lords of Finance: The Bankers Who Broke the World (New York: Penguin Press, 2009), 131.

14. Ibid., 164.

15. 1盎司≈28.3克。——编者注

16. “The Battle of Smoot-Hawley,” Economist, December 18, 2008, https://www.economist.com/node/12798595.

17. Douglas A. Irwin, Clashing over Commerce: A History of U.S. Trade Policy (Chicago:Univer sity of Chicago Press, 2017), 386.

18. Kennedy, Freedom from Fear, 77.

19. Had there been only one bank all checks would clear the same bank. In such a clearing ar rangement defaults would not occur. Four banks reduce the risk of financial contagion relative to twenty-five thousand banks.

20. Ahamed, Lords of Finance, 4.

21. Ibid., 173–74.

22. “Hooverville” was coined by Charles Michelson, the Democratic National Committee’s pub licity chief.

23. Chernow, The House of Morgan, 314.

24. Morris, A Rabble of Dead Money, 245.

25. Cohen, Nothing to Fear, 60–61.

26. Kennedy, Freedom from Fear, 121.

27. William Leuchtenburg, The American President: From Teddy Roosevelt to Bill Clinton (Oxford: Oxford University Press, 2015), 149.

28. Kennedy, Freedom from Fear, 153.

29. Ibid., 276–77.

30. Cohen, Nothing to Fear, 286.

31. Ahamed, Lords of Finance, 441.

32. Leuchtenburg, The American President, 181.

33. Robert Underhill, The Rise and Fall of Franklin Delano Roosevelt (New York: Algora Publish ing, 2012), 46.

34. Cohen, Nothing to Fear, 47.

35. Michael Barone, Our Country: The Shaping of America from Roosevelt to Reagan (New York: Free Press, 1990), 31.

36. Kennedy, Freedom from Fear, 280.

37. John F. Cogan, The High Cost of Good Intentions: A History of U.S. Federal Entitlement Pro grams (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 2017), 93.

38. Ibid., 139–60.

39. Ira Katznelson, Fear Itself: The New Deal and the Origins of Our Time (New York: W. W.Norton, 1994), 385–403.

40. Cole and Ohanian, “New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression,” 779–816.

41. Ibid..

42. Leuchtenburg, The American President, 157.

43. Folsom Jr., New Deal or Raw Deal?, 71.

44. Kennedy, Freedom from Fear, 197.

45. Barone, Our Country, 71.

46. Kennedy, Freedom from Fear, 351.

47. Ibid., 282.

48. Ibid., 283.

49. Ibid., 351.

50. Cole and Ohanian, “New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression,” 779–816.

51. Folsom Jr., New Deal or Raw Deal?, 242– 44.

52. Kennedy, Freedom from Fear, 617.

53. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 536.

54. Kennedy, Freedom from Fear, 621.

55. Ibid., 653.

56. Ibid., 646.

57. Ibid., 648.

第八章 发展的黄金年代：1945—1970年

二战结束之后，美国变成了侏儒群里的巨人。这个国家用全球7%的人口生产出了全球42%的工业制成品、43%的电力、57%的钢铁、62%的原油和80%的汽车。二战爆发之前，哈佛大学经济学家阿尔文·汉森曾提出过顾虑，美国似乎正在进入一个经济“长期停滞”的年代，我们在后文中还会展开讨论这种现象，但在战争结束之后的25年里，美国经济持续兴旺发展，哈佛大学的经济学家为了给自己找点儿事做，开始转向研究社会富裕可能存在的弊端。

战后的美国到处都是发展机遇。在《退伍军人权利法》的支持下，复员军人就算身无分文也可以接受高等教育，也可以购买自有住房。高中及以下学历的蓝领工人也有足够的经济实力在城郊住宅区打造自己的家庭，并且靠一人养活全家。机遇带来了乐观主义精神：美国人都盼望着走向一个生活水平不断提高的未来，美国政府则不断提升社会改革目标。

此时的美国，所有事物都闪闪发光，所有事物都是全新的——新组建的家庭买下了新建成的房屋（多数都带有车库），在新房屋里置办了全新的家具和电器。1946年，有220万名美国人订婚——这一记录保持了33年。同年，新生儿总数达到340万。新生儿浪潮一直持续——1947年的新生儿总数为380万，1952年为390万，1954—1964年，每年都超过400万。1945—1955年，美国境内新建成的家庭住房超过1500万户。1948年，拥有电视机的家庭总数为17.2万户，1952年增至1530万户。各种精巧的小工具也如雨后春笋般冒出来，其中包括汽车自动变速器、电动干衣机、可以长时间播放的音乐唱片、宝丽来相机、自动垃圾处理器、遥控器等。1945年的新车销量为6.95万辆，1946年增至

210万辆，1949年增至510万辆，1950年增至670万辆，1955年增至790万辆。这些哪里是汽车呀！这些完全可以称得上在陆地上奔跑的豪华游艇，每辆车都有高级的手工打造的铬合金车身，每辆车都可以装下一整个家庭，每辆车的动力都相当于100匹马力。

此时的美国也是一个社会发展不断自我强化的世界。1946—1973年，美国经济年均增长3.8%，实际家庭收入年均上涨2.1%（或此期间一共上涨了74%）。美国人充分收获了此前20年中在社会生产力方面的投资成果。在经济大萧条期间，罗斯福投入大量资金用于改造交通体系（包括金门大桥）和能源体系（包括田纳西河流域管理局和胡佛水坝）。政府的投资为后代的收获播下了种子。《退伍军人权利法》为复员军人提供了多项政府服务，其中包括低息住房抵押贷款（这项措施刺激了房地产业的兴盛）和教育补助（这项措施把美国变成了年轻人接受高等教育比例最高的国家之一）。

罗伯特·戈登曾指出，最近的数十年里，社会生产力进步集中体现在少数几种经济活动上，比如娱乐、通信和信息技术。二战结束后的那几十年里，人们几乎在社会生活的方方面面都获得了快速提高，其中包括住房、教育、交通、医疗和工作环境，即便是农业也出现了高速增长的局面，相比之下，1835—1935年，美国的农业生产力年均仅提高1%，而在1945—1960年年均提高4%。成功的农场主利用规模经济效应扩大规模，失败的农场主出售自己的农场，全美的农场得到了整合。农户在自己的土地上使用新式机械，包括巨型联合收割机、机械化采棉机和拖拉机。20世纪50年代初是美国拖拉机销量的巅峰时期，因为这段时间里，为数不多的用于开垦土地的马和骡子最终退出了历史舞台。农户还开始摸索使用新式化肥。棉花采摘实现机械化使生产效率大幅提高，也使美国南方各州的工作岗位数量减少，促使数百万黑人劳动力向北方迁徙，寻求薪水更高的工厂里的工作。

美国政府采纳了一种凯恩斯主义需求侧管理模式，不论哪个政党拥有白宫的控制权，都遵循这种管理模式。1946年，美国国会通过了《就业法》，给这个国家制定了充分就业、充分生产和物价稳定等看上去非常漂亮的目标，并且创设了经济顾问委员会。政治家对凯恩斯主义的解释变得越来越具有扩张性——他们不仅认为凯恩斯主义的原则可以用来预防经济大萧条，而且可以用于指导全美经济实现永久繁荣。

美国是如何变成这么幸福的一个国家的呢？

战争与和平

不论与盟友相比，还是与敌人相比，二战中美国几乎没有受到什么严重的损害。历史上一直与美国争夺全球霸权的欧洲已经在战争期间变得支离破碎。历史学家估算，战争期间，欧洲由于战争相关的各种原因死亡的人数达到3650万人，相比之下，美国在战争期间死亡的人数为40.5万人。[注]欧洲农业产值减半，工业生产也退回到几十年前的水平：德国在1946年的工业产值仅相当于1890年的水平。[注]原本伟大的城市，比如柏林和华沙，都沦为废墟。波兰作家雅尼娜·布罗涅夫斯卡（Janina Broniewska）在华沙解放之后回到这座城市，在她笔下，“这里是一个乱葬岗。这里只有死亡”。[注]战后有约2500万名俄罗斯人和约2000万名德国人无家可归。[注]相比之下，除了珍珠港事件外，美国本土几乎没有受到战争的危害。

包括阿尔文·戈登在内的众多经济学家都表示担忧，随着战时经济刺激政策的废止，社会经济会出现总体收缩的状态，就如同1918年一战之后的情况一样。这种担忧并没有变成现实。由于经济大萧条和二战给美国社会造成了高度贫困，民众对住房、汽车和其他多种消费品的需求都压抑了很长一段时间，战争结束之后，人们对这些商品的需求促使经济生产长期保持高速增长。制造业的各大厂商把战争期间

所学到的提升生产力的手段用到了社会生产的方方面面，包括最不起眼的日常消费品，例如，斯旺森（Swanson）发明了它旗下最知名的方便快餐，也就是用铝盘包装的肉制品和蔬菜，能够在同一时间把肉和菜煮熟，这种发明主要是为了填补美国军粮市场消失之后的空白。美国人把战时的团结精神一直延续到战后的年代：如果他们能够在国外团结一致，打败有史以来最邪恶的帝国，那么他们也能够联起手来在国内开创出一片富裕的景象。

美国在战后的兴起得益于两项全国性决策，这两项决策分别是在战争的最后几天与和平年代的最初几天形成的。第一项决策就是对欧洲拥抱社会主义浪潮的现象保持高度警觉。战争时期与美国堪称难兄难弟的英国，在战争之后，按照全民投票的意愿，决定要把自己打造成新耶路撒冷。当时英国劳工党执政的政府以多数票胜出，在劳工党的主导下，英国政府对英国经济进行了国有化的改革，在全英范围内推出了从摇篮到坟墓的社会福利计划，并且向民众承诺要逐步向社会主义国家转型。国有化的工业生产冗员且低效，导致整个社会经济遭受重创。向社会主义转型的计划彻底失败。

尽管罗斯福新政期间，华盛顿还是有很多知识分子希望打造属于他们自己的耶路撒冷，但他们受到了严格的钳制。即便在战争期间，美国也比较克制，没有对大型工业生产进行国有化。美国政府选择的是向私营企业提供巨额订单，由私营企业来开展社会生产。战争结束之后，美国政府比谁都更热心于让社会生产重归正途。政府帮助普通民众购买房屋，接受更多教育，并彻底拆解了战争时期执行的中央计划制度。

美国应该感谢杜鲁门和艾森豪威尔做出了如此明智的抉择。杜鲁门与普通人一样，对所谓的宏大理想和大规模支出持敌对态度。他对自己的经济顾问克拉克·克利福德（Clark Clifford）说：“我不希望再看到任何社会实验。美国民众在所谓的社会实验中已经承受了太

多，他们应该得到喘息的机会。”[注]艾森豪威尔则对自己保持中立的态度感到非常自豪：他采纳了一种温和的社会改革管理方式［巴里·戈德华特（Barry Goldwater）批评他实际上在推动一种“五毛店新政”的管理方式］。艾森豪威尔也相信政府应该平衡预算、控制开支。保守主义社会运动对美国政府的决策起到了一定的作用。欧洲各国被激进的社会主义运动拖向了左派：共产主义者在法国拥有26%的投票权，在芬兰拥有23.5%的投票权，在冰岛拥有19.5%的投票权，在意大利拥有19%的投票权。[注]只有美国一个国家被保守主义运动拖向了右派，因为这场运动的主旨之一就是憎恨政府的管控。数百万美国人都阅读了1944年出版的弗里德里希·哈耶克的著作《通向奴役之路》，或者至少阅读过其在《读者文摘》上刊发的精华版。商人达成了共识，共同支持美国企业协会，这个机构于1943年从纽约搬迁到了华盛顿特区。安·兰德（Ayn Rand）在1943年出版了《源泉》（*The Fountainhead*），在1957年出版了《阿特拉斯耸耸肩》（*Atlas Shrugged*），在这两本书中，她大力赞扬了不受制约的个人主义精神，为此获得了大批美国读者的支持。尽管美国和苏联的部队在战争期间站在同一阵营共同战斗，但在战争结束后，美国境内反共产主义的浪潮一浪高过一浪：1946年的民意调查显示，67%的美国人反对共产主义者担任任何政府职务；1947年的民意调查显示，61%的受访者认为应该判定共产党不合法。[注]

美国政府做出的第二项决策就是拥抱其他国家。美国政府并没有像一战结束之后那样把自己完全封闭起来，可以说，美国政府抵制住了这种做法的诱惑。同时，美国政府也抵制住了一战之后欧洲各国通过《凡尔赛和约》惩罚战争时期的敌人的诱惑。美国政府意识到，1946年胡佛向杜鲁门传授的建议是很明智的：“你可以要么报仇，要么实现和平，不可能两者兼得。”与报仇相反，美国政府下了一个判断：美国长远的利益，应该通过在全球范围内重建资本主义制度实现，需要接纳自由贸易，不仅要向已经筋疲力尽的友邦提供帮助，而

且应该向被制服的敌人提供帮助。美国外交政策领域最知名的人士之一亨利·斯廷森曾发表过评论：美国“永远不可能成为一座孤岛。美国国民生活中的任何一个领域，不论是私营计划还是公共政策，都不可能脱离其他国家来推动，这是我们最需要认清的现实。如果脱离了其他国家，这些计划和政策都会变成彻底无用武之地的东西”。

美国通过降低关税的方式塑造自由贸易体制的基石。1944年，进口应税商品的关税税率平均为33%，6年之后，这一税率被削减至13%。1944年7月，在新罕布什尔州布雷顿森林的一家酒店举办了一次国际会议，在美国的号召下成立了国际货币基金组织和世界银行，这为全球经济管理奠定了基础。1947年，各国签订了《关税及贸易总协定》（也就是后来的世界贸易组织）。在美国的倡导下，1944—1946年，世界各国共同组成了联合国，搭建了全球政治管理的基础架构。1948—1952年，美国通过马歇尔计划向欧洲各国提供总计130亿美元的重建援助资金，这比历史上任何一个时期的外拨援助资金总额都要高。时任英国外交部部长欧内斯特·贝文将马歇尔于1947年4月28日在哈佛大学发表的演说称作“人类历史上最伟大的演说之一”。

新世界秩序的工程师是一群头脑冷静且智商极高的人，并不是天真烂漫的空想主义者。他们已经意识到一场新的斗争可能即将爆发，那就是资本主义与共产主义的冲突；他们也明白，美国企业需要在全球市场上销售自己的产品。时任美国中央情报局局长艾伦·杜勒斯在评论马歇尔计划时曾说过：“马歇尔计划先入为主的假设是，我们希望欧洲能够重新振作起来，并且能够与美国在全球市场上展开竞争。如果能实现这一目标，就意味着欧洲各国能够购买足够数量的美国产品。”[注]美国在全球工业制成品贸易中所占的份额从1933年时的10%提升至1953年的29%，这种增长为数百万美国人提供了就业机会。这种格局的出现，背后的掌控者是毋庸置疑的。凯恩斯是整个布雷顿森林会议背后的精神领袖，也是这场会议中与其他知识分子相比更突出的代表人物，但时任美国财政部部长亨利·摩根索和他的副手哈里·德

克斯特·怀特（Harry Dexter White）才是做出关键决策的人：参与此次会议的人都折服于凯恩斯的理念，但是最终都听从摩根索和怀特的决策。凯恩斯意识到，美国并不满足于为英国的全球主导力提供补充，而是想取代英国成为全球霸主，他对于这种意图感到非常反感，甚至抱怨说：美国人实际上想“把大英帝国的眼珠子都挖出来”。注

很快，美国与轴心国的热武器战争变成了与华沙条约组织的冷战。这场冷战为全美的乐观主义精神添加了一抹沉重的阴影：热情拥抱未来发展的民众同时也担忧全球共同毁灭的出现。1955年3月，艾森豪威尔用陈述事实一般的语气宣称，美国可能会“像使用子弹和其他武器一样”使用核武器。注1962年，因为苏联在古巴部署核武器，美苏陷入僵局，全球都向世界末日走近了一步。约翰·肯尼迪曾亲自测算出爆发核战争的概率为约25%。无论如何，冷战给一个有可能在社会财富增长的过程中迷失自我的国家注入了纪律性。如果说这个国家最优秀和最聪明的人在20世纪60年代参与了社会主义运动，在20世纪90年代参与了金融工程创新，那么在20世纪50年代，这个群体大多进入了五角大楼和中央情报局。

从体力劳动向脑力劳动的转变

走出二战阴影的美国，从很大程度上来说，仍然是一个以制造业为主的经济体——在这个经济体内，人们仍然在制造实体产品，也就是你能够触摸到的实物，而不是仅仅与字节、比特等抽象的概念打交道，蓝领工人是受社会尊重的，不像现在这样被人们认为是历史的遗留物。道琼斯工业指数主要还是由制造业企业的股票构成的，比如通用电气公司和西屋电气公司。制造业雇用的工人总数在1943年达到历史巅峰，占当时美国劳动力的30%（回溯1870年，这一比例为18%，见图8-1）。

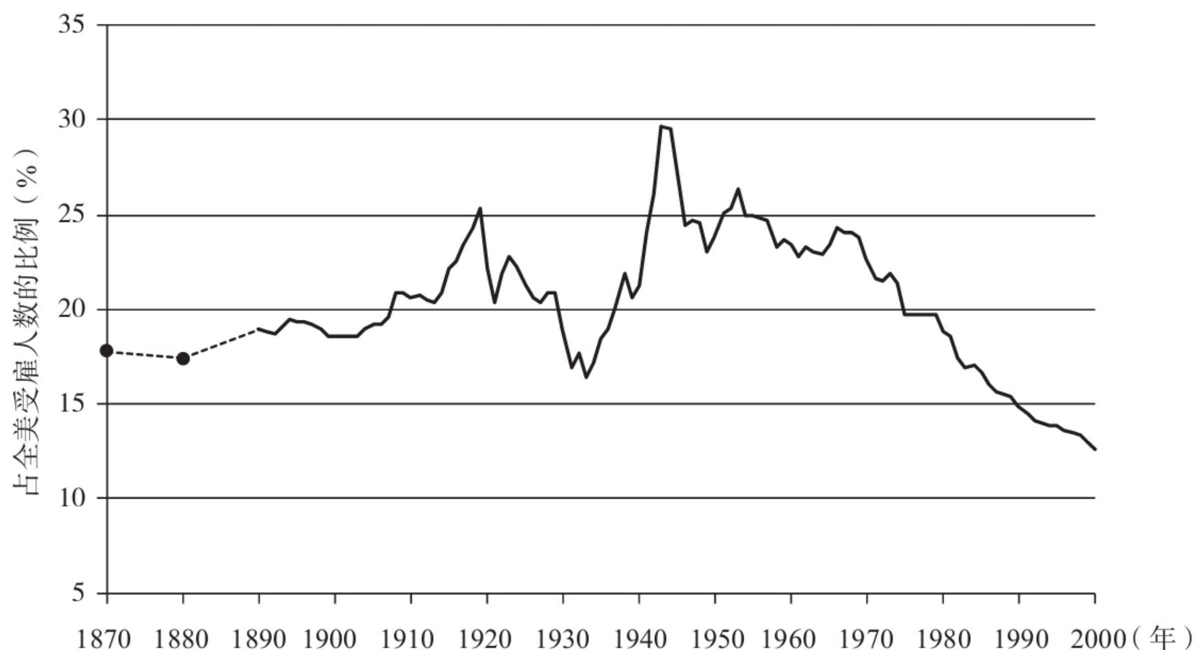


图8－1 制造业雇员情况（1870—2000年）

二战结束后的短期之内，高等教育的投资回报率其实是下降的，因为社会生产需要的蓝领工人数量更多。在整个美国历史上这种情况只发生过两次：另一次是在20世纪70年代中期，当时出现这种情况的原因是经济下滑正好撞上了婴儿潮期间出生的人从大学毕业走入市场。

尽管制造业需求的工人数量更多，但这种现象也是制造业最后的挽歌：1956年的社会普查表明，当时美国白领工人的数量已经超过了蓝领工人的数量。许多卓有远见的评论家开始质疑，手工业者是否将面临与农业生产者同样的命运。彼得·德鲁克发明了“知识工人”一词，用于描述这个正在成长中的新阶层。丹尼尔·贝尔（Daniel Bell）则预示到，在工业社会体内正在孕育“后工业社会”。美国人开始用获得诺贝尔奖的次数来衡量整个国家的经济活力——1943—1969年，美国一共获得了21次诺贝尔物理学奖，比世界上其他任何一个国家的获奖次数都要多，不过这21次奖中有11次是从欧洲逃难到美

国的科学家获得的。如果把二战结束后的历史时期作为整体来看，美国在这段时期内打造出了惊人且长期持续的整体领先优势。

二战之后，全球都出现了向知识经济转型的浪潮，美国就是这股浪潮的领军人。美国的高等教育体系为国民提供了不同种类和不同质量的教育机会。以18~24岁的人口来计算，这部分人群接受高等教育的比例在1939年为9.1%，1949年提升至15.2%，1959年提升至23.8%，1969年提升至35%。在同一历史时期，欧洲各国只有精英家庭的孩子或者少数奖学金获得者才能获得大学教育。与此同时，美国的大学以自己专注于促进科学研究为荣：有越来越多的教授因为自己发表的专著获得终身任期，各家大学也以研究成果作为排名的依据。

美国实现知识经济转型快速飞跃的重要原因之一是退伍军人入学计划：截至1956年，也就是《退伍军人权利法》规定的各项原始福利终结之前，大约有780万名退伍军人（相当于曾经在部队服役的总人数中的一半）接受了学校教育，这为美国提供了45万名工程师、36万名教师、24.3万名会计、18万名医生（包括牙医）和护士、15万名科学家、10.7万名律师，以及成千上万的其他专业职业人士。[注]实际上，这只是美国推动的一系列以培养高素质人才为目标的社会项目中的一部分。1947年，总统创设的高等教育委员会发表了一篇有代表性的研究《为美国民主而设置的高等教育》（Higher Education for American Democracy），在这篇文章中，委员会认为，专门针对犹太人和黑人设置的入学名额限制是一种“非美国化”的行为。1951年，教育政策委员会发布了《教育和国家安全》（Education and National Security）报告，在这篇有煽动性的报告里，该委员会号召美国人“把自己所能掌握的经济资源中更大的部分用于培养具备更高天赋的个人”。[注]优先入学和先修计划则试图让聪明的学生从美国高中平均化的统一教学体制中解放出来。美国优等生奖学金组织是1955年设立的一家社会机构，其主要目的就是促进公众对卓越知识分子的尊重。

在这段时期，美国成功避免了把高等教育变成国有化产业的错误，美国允许公立大学和私立大学并肩发展，并且鼓励创建新型机构。如果把美国境内以知识为基础的各类型机构比作一个星系，那么各家大学就是这个星系中的太阳，而旁边的行星则包括各种各样的智库，比如华盛顿特区的布鲁金斯学会、洛杉矶的兰德公司，以及全国性的专业机构，比如美国国立卫生研究院。美国还通过竞争性申请的方式判断授予哪些人研究基金，而不是根据政府官僚的影响发放奖金。

在投资“大科学”这件事情上，美国也领先于其他各个国家。科学是一种重要的经济输入，而不是一种昂贵的奢侈品，第一个成功地把这一观念灌输给美国人的就是万尼瓦尔·布什（Vannevar Bush）。布什把艾森豪威尔口中的军事工业复合体中三个不同的领域成功统一在了一起：他曾经在麻省理工学院担任过工程学科的主任，在战争时期也曾担任过美国政府的科学研究局局长，领导过6000名科学家，他自己也创办了一家科技公司。他和杜鲁门是推心置腹的朋友，和艾森豪威尔也是亲密的朋友。他是一位极具天赋的宣传家，在1945年发表的《科学，永无止境的前沿》（Science, the Endless Frontier）一文中，他敦促政府为基础研究提供资金支持，与学界和产业界联手合作。在这篇文章中，他卓有成见地把美国过去开拓地理前沿的历史和未来开拓科技前沿的理想放在一起对比，成功激发了美国民众对未来发展的想象。布什强调，国家安全变得越来越依赖基础科学研究：在不理解物理学法则的前提下，是不可能制造出原子弹的。他还补充说，经济安全也越来越依赖基础科学研究：基础科学研究为我们提供了科学资本，这些资本可以转变成创造财富的产品。“新的产品和新的制作过程不会生来就是完整的，必须依靠新的原则和新的理念才能创设新的产品或新的生产流程，但新的原则和新的理念只有依靠最纯粹的科学研究才可能成为现实。”注

布什所设想的基础科学研究很快就变成了现实。美国国防部和国家科学基金会成了向美国基础科学研究提供资金支持的主要来源——它们不仅为卓越的大学提供资金，比如布什任职的麻省理工学院，而且向一些大型企业和一些混合型研究机构提供资金，这些混合型研究机构的性质处于学术机构和企业之间，比如兰德公司、斯坦福研究院和施乐帕克研究中心。

1957年10月4日，苏联成功发射了斯普特尼克1号人造卫星，仅仅一个月之后，又成功发射了体积更大的斯普特尼克2号人造卫星，并且把一只叫莱卡的狗和一系列科学测量仪器一起送入太空，在此之后，美国大幅加大了在知识经济领域的投资。两颗斯普特尼克人造卫星的成功发射让美国人从扬扬自得的情绪中清醒过来——一名记者曾询问物理学家爱德华·特勒（Edward Teller），如果美国人成功登上月球，他们将发现什么新东西；令他们感到危机的回答是“苏联人”。注国会立刻宣布国家进入一种“教育危机状态”：令全美汗毛倒立的现象是，当时75%的学龄儿童根本不学任何物理知识。白宫为此专门设置了一个新的岗位：总统科学技术特别顾问。一年之后，国会通过了《美国国防教育法》，艾森豪威尔创建了国家航空和太空总署（NASA）。向国家科学基金会提供的资金一年之内提升至不止原来的三倍，从4000万美元增至1.34亿美元。注美国军方为许多重要的科研基础设施提供了资助，比如加利福尼亚州的劳伦斯伯克利国家实验室（主要研发核武器）和麻省理工学院的林肯实验室（主要研究防空技术）。

尽管冷战抢占了人们的注意力，但这一时期，医药领域也取得了令人惊叹的进步。二战之前，美国公众在医疗方面的支出每年不超过3000万美元，但战争结束之后，民众在医疗健康领域的消费接连出现新的峰值：1947年达到1.497亿美元，1957年达到10亿美元，1966年达到50亿美元。注20世纪40年代末，青霉素成了一种常见药物，使肺炎和梅毒的致死率大幅下降。其他抗生药也不断问世，比如后来出现的

链霉素。1952年和1957年，美国人分别发明了两种脊髓灰质炎疫苗，成功根除了美国境内的脊髓灰质炎。总体来说，联邦药物管理局在1940—1960年批准上市的药物数量比1960年之后的50年内批准上市的药物总数要多出50%。注在这一前提下，我们仍然要指出一个事实，那就是1940年美国人均消耗卷烟2000支，1970年增至4000支，大多数成年人都有每天吸烟的习惯。

利用核能是知识经济体的一种异常的表现形式。1946年，美国创设了原子能委员会，旨在开发核能的和平用途，这主要是为了抵充开发原子弹带来的高额成本。核能的利剑如果能用于驱动开垦土地的犁耙，就不会引来那么多的争议。8年之后，也就是在1954年，美国颁布了《原子能法》，鼓励私营企业开发核反应堆。位于长岛的布鲁克黑文国家实验室的科学家开始讨论在充满辐射的“伽马花园”里培育杂交品种的康乃馨。位于芝加哥附近的阿尔贡国家实验室的研究员用土豆、面包和热狗做了实验，向人们展示了一定程度的辐射能够为食品保鲜，确保食物不滋生细菌。注

对核能技术的利用是战争带来的副作用之一。在艾森豪威尔任总统期间，五角大楼的支出占到联邦支出的60%，美国军队人数达到了350万人。有一些乐观主义者认为应该推行“军事凯恩斯主义”，以提振经济，推动创新。悲观主义者则担忧，军事工业混合体式的经济有可能彻底压制民营经济的发展。双方的论点都有一定的道理。军事工业混合体式的经济为多家知名企业提供了可靠的收入来源，因为它们和政府签订了成本保利合同。这种经济体也为民营经济带来了许多创新：在硅谷诞生的计算机行业，一方面要感谢斯坦福大学的科学技术，另一方面要感谢国家军费支出。

美国甚至把移民政策也作为军事工业混合体经济中的一种重要发展手段。这个国家对于外来移民的总体政策仍然非常严格，但对于处于世界领先水平的科学家和工程师则网开一面。这种政策起始于20世

纪30年代，主要是为了接纳逃离纳粹德国的德国科学家，战争结束之后，对逃离共产主义独裁政体的科学家也表示欢迎。这使这块自由的土地获得了更多高智商的人才，并且提升了自己作为文明国家的声誉。

就在全美上下都致力于发展知识型经济的同时，战后的美国也在交通运输业投入了大量资金。艾森豪威尔在国内取得的最大成就或许要属1956年颁布的《联邦助建高速公路法》，这项法案建议在1969年之前以250亿美元的预算建成总长41000英里的高速公路网。正如人们预见的那样，这一目标并没有实现：第一条横跨美国本土的州际公路80号州际公路直到1986年才完工，位于南方的州际公路10号州际公路直到1990年才竣工。1958—1991年，联邦政府和州政府在高速公路体系上花费的金额高达4290亿美元。无论如何，州际高速公路体系是一项值得称赞的壮举。作为研究州际高速公路历史的知名学者，厄尔·斯威夫特（Earl Swift）曾写道，这些高速公路“对于我们的日常生活不可或缺，对现代化美式生活而言不可或缺，它们划定了美国的物理边界，帮助整个国家形成了商业和文化的网络，把不同的区域连接在一起，把讲不同方言的人连接在一起。它们穿越了本土48个州的每一个州和每一个主要城市。它们已经融入了我们的话语，融入了我们对时空的认知，融入了我们脑海中对美国地图的认知”。[注]更通俗地说，高速公路网的形成，提振了经济，降低了长途旅行的成本，减少了不便之处，使企业能够建成全国性的供应链，提升了很多成熟产业的生产效率，比如卡车货运行业。一项针对35个不同行业的研究发现，除了三个行业外，大多数研究所覆盖的行业都受惠于廉价和灵活的交通运输业，获得了实际的成本削减。[注]

航空运输也变得越来越拥挤。如果把飞行当作一种消费品，与其他消费品相比，1940—1950年，其成本下降了8%，1950—1960年进一步下降4.5%，1960—1980年又下降了2.8%，1980—2014年基本趋于平稳，但飞行服务的质量不断下降。1940—1950年，乘客飞行总里程数

年均增加24.4%，1950—1960年年均增加14.3%，1960—1980年年均增加9.9%。一种曾经被人们视为昂贵、特殊且危险的行为，逐渐变得廉价、普遍且安全。航空运输的主流业务仍然在泛美航空公司等大型企业的推动下不断增长，但航空运输业也能容纳一些具有冒险精神的小企业主，比如柯克·克科里安（Kirk Kerkorian），他曾经在战争期间当过战斗机飞行员，战后他成立了自己的航空公司特朗国际航空公司，主要飞行线路是从洛杉矶到拉斯韦加斯，运输的客人都是赌徒。克科里安不仅自己驾驶飞机，而且会做检票员、工程师和清洁员，他甚至还在赌桌上和自己的客人一起赌博。

受雇于薪资水平很高的制造业或欣欣向荣的服务业，得到不断扩张的公路网的助力，专注于建设自己的家庭和积累更多的物质财富，这个年代的美国人在广阔的国土上分散开来。1940—1960年，太平洋沿岸各州的人口增长了110%。1963年，加利福尼亚州首次超越纽约州，成为全美人口最多的州。20世纪50—60年代，80%以上的新增人口都出生在城郊住宅区。其中一些城郊住宅区是以前的旧式样，也就是在波士顿和纽约这种大型城市的边缘建造的单元房。在南方和西部的其他地区，这些城郊住宅区是全新的："郊区"不连着"城区"，比如菲尼克斯和洛杉矶。这些新的城郊住宅区不仅使美国人可以充分利用本国最大的竞争优势（也就是本土广袤的自由空间），而且使美国人成功解决了杰斐逊和汉密尔顿争论不休的问题，并且让双方都满意：居住在美国的仍然是具有高度自主性的自耕农，他们生活在大片的土地上，也生活在全世界最先进的商业化文明社会中。

管理型资本主义

二战之后，美国国内形成的资本主义体系实际上是一种管理型资本主义。在经济体中占主导地位的是为数不多的几家大型企业——汽车行业有三巨头（福特、克莱斯勒和通用），电气行业有两巨头（通用电气和西屋电气），诸如此类。通用汽车公司是当时全球最大的汽

车制造商，IBM是当时全球最大的计算机制造商，宝洁公司是当时全球最大的零售消费品制造商。即便用今天的大企业标准去衡量，这些企业也是非常健全的，它们通常都把自己能够分包的业务完全分包出去。它们雇用了众多工人（1960年，通用汽车公司的雇员人数曾达到100万人），它们以工厂和办公场地等形式持有固定资产，既向管理人员也向普通雇员提供终身制岗位。许多企业投入大量精力把自己打造成员工生活中不可或缺的部分。柯达建设了占地面积30万平方英尺的娱乐中心，其中包括一个18洞高尔夫球场。这家公司还为员工观影、野餐、桥牌、舞蹈、棒球等活动提供资助，包括当时最流行的保龄球运动（当美国保龄球协会到罗切斯特市组织比赛时，这家公司有324支队伍参与了联赛）。[注]1949年，一位来自奥地利的年轻移民彼得·德鲁克在《哈泼斯杂志》上发表过一篇文章，其中写道："大企业是我们现有社会秩序的最真实代表。这些企业的内部组织架构实际上折射出了整个社会所能看到的社会结构。"[注]

美国各家企业的职业经理人，相对欧洲和日本的同行来说，有更大的自主权。他们不用像德国经理人一样对银行负责，也不用像日本经理人一样对财政部负责。他们甚至不用对企业的所有者负责，因为美国企业的股票都由小投资者持有（从本质上来说，这种股东结构比较分散，而且股东在管理企业方面比较被动），他们也不用向有权势的家族或机构的大股东负责。这种现象使美国的职业经理人能够为长远发展下一些对赌：IBM和美国电话电报公司都建设了研发实验室，耐心地为即将到来的电子化革命奠定基础。这也使职业经理人可以把自己打造成整个社会的保卫者，而不仅仅是股东权益的仆人。1951年，新泽西标准石油公司董事长弗兰克·亚当斯（Frank Adams）曾说过："管理这项工作，其实是要在无数个直接受到影响的利益集团……比如股东、雇员、客户和公众等不同的群体之间保持相对的平衡，并且使这种平衡能长期延续下去。"[注]职业经理人既是勤奋的商人，也是勤奋的政治家。

然而，即便是最强势的经理人也不得不遵从大型政府和强势劳工联盟的意愿。大型政府通常来说都是很友善的。艾森豪威尔用商人填充了自己的内阁：在任命通用汽车公司首席执行官查尔斯·威尔逊作为本届政府的国防部部长的同时，他还任命了几位此前曾在通用汽车公司分销网络中做得比较好的商人作为内阁成员，阿德莱·史蒂文森（Adlai Stevenson）因此打趣说："新政的推销者都离开了华盛顿，他们腾出位置，让汽车分销者来继续开展工作。"

强势劳工联盟带来了更大的问题。在二战结束后的18个月里，各家工会组织发动了550次罢工，涉及140万名工人，他们这么做主要是为了展示自己新获得的力量，这是20世纪30年代亲劳工立法所带来的新变化，也是战后劳动力市场紧缺所导致的必然结果。汽车工人联合会发动了一场特别有决心的，专门针对通用汽车公司的大罢工，直到通用汽车公司的管理层承诺向工人支付更高水平的工资，并且由公司启动年金计划和医疗保障计划，工人才终止罢工。这份被称为《底特律条约》的文件为日后的劳工谈判提供了模板：此前仅提供给企业管理层的福利，从此之后覆盖了所有工人。

1947年颁布的《塔夫脱－哈特莱法案》宣布"闭门歇业的商店"是违法的（强制企业只能雇用加入工会的工人），强迫工会领导宣誓自己不是共产主义者。尽管这项法案使社会力量向企业管理人一方倾斜，但工会仍然非常强势。在整个20世纪50年代，美国境内约1/3的非农工人都是工会成员。有2/3~3/4的美国人都认为有组织的工人运动是可接受的。艾森豪威尔也在自己的内阁中任命了管道工联盟的领导马丁·德金作为劳工部部长，这促使《新共和》开玩笑称，这个内阁是由"8个百万富翁和1个管道工"组成的。1955年，工会力量持续扩大，美国劳工联合会和产业工会联合会合并，形成了新的美国劳工联合会－产业工会联合会，这使这一组织的管理层级减少，重复的岗位消失，新合并的组织总会员人数达到了1540万人。到20世纪50年代中期，近一半的大中型企业都向工人提供年金计划，2/3以上的企业都向

工人提供某种程度的保险。注欧洲各国的政策制定者决定通过政府提供劳工福利，但在美国，多亏《底特律条约》的出现，这个国家的工人福利是由企业提供的。

追逐生产力

美国人热衷于相信管理可以变成一门科学。二战刚结束时，只有5%的企业有内部管理培训计划。到1958年，3/4以上的企业都有了管理培训计划。通用电气公司开设了美国第一家企业大学，当时设置在纽约市哈得孙河岸边的克罗顿，学校于1956年开学，校园面积达到15英亩，配备一个藏书7000卷的管理图书馆。很快，那些渴望晋升的通用电气公司雇员就争相进入这所大学进行学习：在学校设立的头5年里，有1500多人参加过这所学校的培训。注其他企业也纷纷建立了自己的培训计划（并且尽一切可能从通用电气公司招揽有经验的人）。

管理科学领域获得最大成功的子学科就是消费者研究。各家企业学会了如何正确理解消费者市场，它们搜集了大量数据，学会了用打广告的方式来塑造市场。他们为“品牌”赋予个性：例如菲利普·莫里斯（Philip Morris）把万宝路打造成了全球销量最高的香烟品牌，他的手段就是向人们宣传只有强健而富有魅力的人才会选择这种烟。他们甚至可以把为某个特定群体设计的产品卖给新的群体：沃尔特·哈斯（Walter Haas）和他的生意伙伴李维·斯特劳斯（Levi Strauss）把原本为蓝领工人设计的牛仔裤改造成了为具有反叛精神的年轻人设计的休闲装，最终销往全世界。

提升生产效率最简便的方式之一就是实行标准化生产。标准化生产可以带来两项立竿见影的效果：首先，通过把非常复杂的生产任务分解成简化任务，可以迅速提升不具备高级技术的工人的工作效率；其次，只要你的生产能够迅速扩大，你就可以获得规模化效应所带来的红利。19世纪，美国在利用可互换部件提升生产效率方面做得比欧

洲国家都要好，从而奠定了其在制造业的全球领先地位。在二战期间，美国在生产坦克和战舰方面把标准化作业的流程利用得比其他国家都要好，奠定了自己作为民主世界兵工厂的地位。正是由于美国能够在传统制造业中把标准化生产发挥到新的水平，才奠定了它作为全球最富裕社会的基础。同时，美国人还把标准化生产的原则用于新的行业，比如住房建设和餐饮服务。

威廉·莱维特（William Levitt）和艾尔弗雷德·莱维特（Alfred Levitt）把标准化生产的方式运用到了新建住房的工程上，他们清晰地把建造房屋的过程划分为27个步骤，然后尽一切可能把每一个步骤都标准化和自动化。在长岛地区建设的莱维敦可以称作建筑施工高效的典范：卡车运来完全相同的木材、管道、砖头、铜管和瓦片，以60英尺的间隔摆好相同种类的建筑材料，成群结队的（非工会）工人从一个施工地点做到下一个施工地点，每个人只做一项特定的工作；用这种方式每天可以建成30幢新房。[注]一年之内，他们新建了4000幢新房。莱维特兄弟向客户提供两种不同式样的房屋：一种是有4个房间的“科德角”，另一种是占地面积更大的带有农场的房屋。数十家房地产开发商也在全美其他地区向人们提供了类似的住房，而美国人则充分利用了这一时期住房抵押贷款带来的便利［新购房人只需要支付5%的首付款（退伍军人零首付），最长用30年还清贷款，贷款利息不浮动］，并且美国人都认为自己应该在这个繁荣的国家获得一份属于自己的红利。

其他企业家则利用标准化生产为搬入郊区的居民提供可信赖的产品和服务，比如，玩具反斗城为孩子们提供玩具，租赁公司U-Haul提供搬家用货车租赁服务，斯旺森提供铝盒速食快餐，威廉·凯利为了让人们进入新型劳动力市场而创设临时岗位，等等。爱德华·J. 德巴尔托洛（Edward J. DeBartolo）在全美境内建设了无数家千篇一律的L形和U形购物中心，成长为全美购物中心之王。杰克·埃克德（Jack Eckerd）在美国南方各州建设了完全一模一样的自助型药店，他的业

务规模在1969—1975年每两年翻一番，这使他成了实至名归的药店大亨。注

20世纪50年代中期，一位名叫马尔科姆·麦克莱恩（Malcolm McLean）的年轻货车司机用标准化的原理革新了整个物流运输行业。注麦克莱恩最伟大的发明其实非常简单，即用能够装载到轮船和卡车上的体量完全一致的集装箱来运输货物。这一革新说起来容易做起来难。实际操作起来，需要对卡车和货船进行改装，需要对船坞的运作方式重新进行梳理。既得利益集团，特别是容易采取暴力行动的工会组织，会成为执行过程中的绊脚石。这种新发明对生产效率的提高具有极强的推动力，它减少了装货和卸货的工作量，减少了装箱和拆箱的工作量，消除了员工顺手牵羊的现象，减少了破损带来的损失。正由于有那么多好处，这项发明迅速传播开来。采用集装箱货运的港口业务量迅速增长。采用集装箱运输的企业发现自己需要支付的保险金额实际上下降了。截至1969年，麦克莱恩自己创建的公司“海陆服务公司”已经成了行业巨头，拥有27000个牵引式集装箱、36艘集装箱货船，能够在世界上30个港口通行。有一份研究发现，从20世纪70年代初开始，集装箱货运使发达国家之间的贸易增长了约17%，间隔10~15年之后，集装箱货运使全球所有国家（不论发达国家还是发展中国家）之间的贸易都出现了增长，增长率为14%。注时至今日，全球贸易中90%以上的货运都是用集装箱货船运输的。

山姆·沃尔顿（Sam Walton）通过着力开发常规意义上被其他零售商人忽略的客户群体，成功实现了对零售行业的革命——这个特定群体指的是居住在乡村小城镇的居民。他充分利用了规模经济原理和标准化生产原理，并把这两个原理的效果发挥到了新的高度。他在城镇的边缘地带建造了巨型购物超市，并对某些商品实行永久性打折销售（“天天低价”）。和麦克莱恩一样，他也关注商品物流——他打造了一条顺畅的供应链，和自己的供应商一起协作来降低商品价格。在他成功掌控美国小城镇之后，开始向人口更多的地方进军，用自己

积攒起来的资金在新的地区开设新型购物中心，用他精明的供应链和低廉的商品价格来压垮竞争对手。

美国人发现了一种将标准化解决方案高速传播的方式，那就是加盟经营。加盟经营其实就是用固定的商业模板来开展业务的模式：加盟的授权方会开发出一种标准化的商业模式，然后要求小规模的企业经营者以竞价的方式来获得授权，获得授权之后的企业经营者则可以在本地经营此类业务。加盟授权人能够向被授权人提供后台管理、业务培训和广告营销等集中化的服务，从而降低业务运作的成本。本地经营者则每天承担经营商铺的重任，每天管理业务，并且要想出新的办法来提高产品质量。雷·克罗克（Ray Kroc）曾是一名奶昔销售员，他和麦当劳兄弟在1955年合伙开设了第一家麦当劳餐厅，当时的麦当劳兄弟还只是加利福尼亚州本地两名不起眼的小商人。麦当劳早期的授权加盟商之一吉姆·德利加蒂（Jim Delligati）在1967年提出了制作巨无霸汉堡包的想法。凯蒙斯·威尔逊（Kemmons Wilson）在1952年开设了第一家假日酒店，这家酒店装备了现代化的便利设施（电视机和游泳池），并且儿童入住不加收费用。理查德·布洛克（Richard Block）和亨利·布洛克（Henry Block）在1955年把纳税申报做成了一项加盟经营业务。截至1978年，布洛克税务公司每年都要为1/9的美国人完成纳税申报。(注)

企业资本主义

美国企业高度自信、业务专业，具有创新精神，以前所未有的速度开始扩张海外业务：1950年，美国企业在欧洲和日本的总投资为20亿美元，1973年增至410亿美元。许多行业领军企业在政府执行自由放任主义的年代已经试水过全球化运营的方式。辛格营销公司，即后来的辛格集团，最早于1867年就在英国开设了一家工厂。福特于1911年在英国曼彻斯特市的特拉福德公园建设了自己的第一家工厂。J. P. 摩根在晚年时期把自己的精力都投入了“企业兼并”。在二战之后，

美国企业已经遥遥领先于其他国家的竞争对手。例如，以1954年的情况来说，美国企业在英国设置的分公司的劳动力生产力总体上比英国本土公司的要多出1/3。

美国企业在全球市场上占领了多个不同种类的行业，其数量惊人（只有奢侈品行业仍然是欧洲人的长项）。到20世纪60年代中期，福特汽车公司和通用汽车公司在欧洲地区仅次于菲亚特汽车公司，成了排名第二和第三的“欧洲”汽车制造商。美国企业生产的电脑占欧洲人使用电脑总数的80%以上。在英国，凯恩斯最惧怕的就是美国人彻底占领英国市场，而这已经变成了现实：英国市场上一半以上的汽车、吸尘器、电动剃须刀、剃须刀刀片、早餐麦片、薯片、缝纫机、吉士粉和打字机都产自美国，英国本土销售的胶卷中有90%都是柯达生产的，87%的儿童食品和62%的烤制豆类食品都是亨氏生产的，加工过的奶酪中有75%是卡夫生产的。注

许多欧洲人只能绝望地旁观这种事态的发展。在1967年出版的《美国的挑战》（*The American Challenge*）一书中，让－雅克·塞尔旺－施赖伯（Jean-Jacques Servan-Schreiber）提出，美国人拥有跨越广阔的地理区域管理大型企业的能力，欧洲的企业无法与他们开展竞争。美国人已经充分掌握了组织制度的工具，这对获得繁荣发展是非常关键的。相对而言，欧洲人仍然坚守着家族所有制和所谓的绅士价值观，所以受到了发展上的限制。他在书中说，“企业组织架构的艺术对我们”仍然“是一个谜团”。塞尔万·施赖伯的书不仅成了当时的畅销书，而且成了促使欧洲人采取行动的催化剂：它促使欧洲人产生了创设共同市场的想法，至少要和美国市场做得一样大，也促使欧洲各国开始建设商学院，至少要与美国的商学院一样专业。

寻常美国人在这段时期享受到了物质生活上的极大充裕，这在人类历史上还从未出现过。这是一个被称为“大压缩”的时代，该词是克劳迪娅·戈尔丁（Claudia Goldin）和罗伯特·马戈（Robert

Margo）共同创设的，意为在这段时期，社会不公平的现象相对比较罕见，就业机会充分，每个人似乎都有取得进步的机会。收入较低的农户可以到城市寻求收入更高的工作岗位；本来收入就较高的城镇居民可以搬出城镇的中心地带，住到不断扩张的新城郊住宅区。高中学历及以下的人都可以购买大块的土地，并且可以获得终身制的工作。凡是有进取心的工人，都可以从最基层的工作干到资深的经理人。然而，并不是每个人都获得了财富：非洲裔美国人仍然受到社会歧视，贫困和女权等问题也被搁置不提。至少对白人男性来说，相比历史上的任何时期，他们离实现美国梦又走近了更大的一步。

美国经济的发展获得了如此重大的成功，以至各家出版商都争相出版一些批评财富带来的潜在问题的专著。1950年出版的戴维·里斯曼（David Riesman）的著作《孤独的群体》（*The Lonely Crowd*）把美国人批评为一群因循守旧的人，1954年出版的戴维·波特（David Potter）的著作《富足的人民》（*People of Plenty*）则批评美国人是一群遵从消费至上主义的人，1956年出版的威廉·H. 怀特（Willian H. Whyte）的著作《组织人》（*The Organization Man*）批评美国人像企业机器中的螺丝钉一样活着。1956年出版的约翰·肯尼斯·加尔布雷斯的著作《富裕的社会》（*The Affluent Society*）则批评美国人通过“鲁莽的抛弃”来满足私欲（这既是经济增长的黄金年代，也是社会学发展的黄金年代）。城郊住宅区的兴起尤其引起了众怒。戴维·里斯曼把城郊住宅区比作“一所小学院里的一个兄弟会的住房，在这个地方，想法相同的人不断强化小团体意识”。[注]当时整个美国社会都充斥着郊区的生活非常无聊，无法长期持续的观点，这种观点的传播太广，以至赫伯特·甘斯（Herbert Gans）意识到，在新泽西州的莱维敦生活了几年之后，他不得不代表这里的人发表一些意见，他说：“大多数新搬到郊区居住的人对于社区的发展感到满意，他们享受自己的住房和户外的生活，并且对于与自己志趣相投的人生活在一起感到非常高兴，他们不会感到无聊，也不会感受到所谓的郊区同质化带来的各种弊病。

在这段时期，提倡异化的专著被人们认为还不如印刷书籍的纸张值钱。加尔布雷斯和与他同时期的作家很准确地指出了一个现实，那就是美国是一个高度同质化的国家。城郊住宅区看上去就像是用同一个饼干切割器切出来的一样。超市里货架上的商品都是批量生产出来的。全美最大的三家电视台（哥伦比亚广播公司、美国广播公司和美国全国广播公司）的观众人数都以千万计：1953年1月19日，哥伦比亚广播公司播出了电视剧《我爱露西》（*I Love Lucy*）中的一集，这集的剧情正好是女主角露西生孩子，巧合的是，扮演露西的女演员露希尔·鲍尔（Lucille Ball）当天实际就是要生孩子，全美68.8%的电视机都转到了这个电视台，这个节目的收视率比一天之后艾森豪威尔的就职演说还要高。美国各条高速公路和辅路的旁边都建起了便利旅店，不论你身处新英格兰地区的森林还是亚利桑那州的沙漠，这些旅店都能提供同样的设施，这些旅店的经营者对此也引以为豪。假日酒店推广自己的口号就是“最好的惊喜就是没有惊喜”。

美国的核心机构不遗余力地向民众灌输“美式生活”：参与竞争性运动（运动员和啦啦队队长是学生群体中的风云人物），信奉不伤害他人的宗教（艾森豪威尔曾说过每个人都应该信奉宗教，随便信什么教都可以），崇拜美国国旗。这段时期，海外出生的美国人占全美人口的比例从1950年的6.9%下降至1970年的4.7%，这是美国历史上最低的比例（见图8－2）。

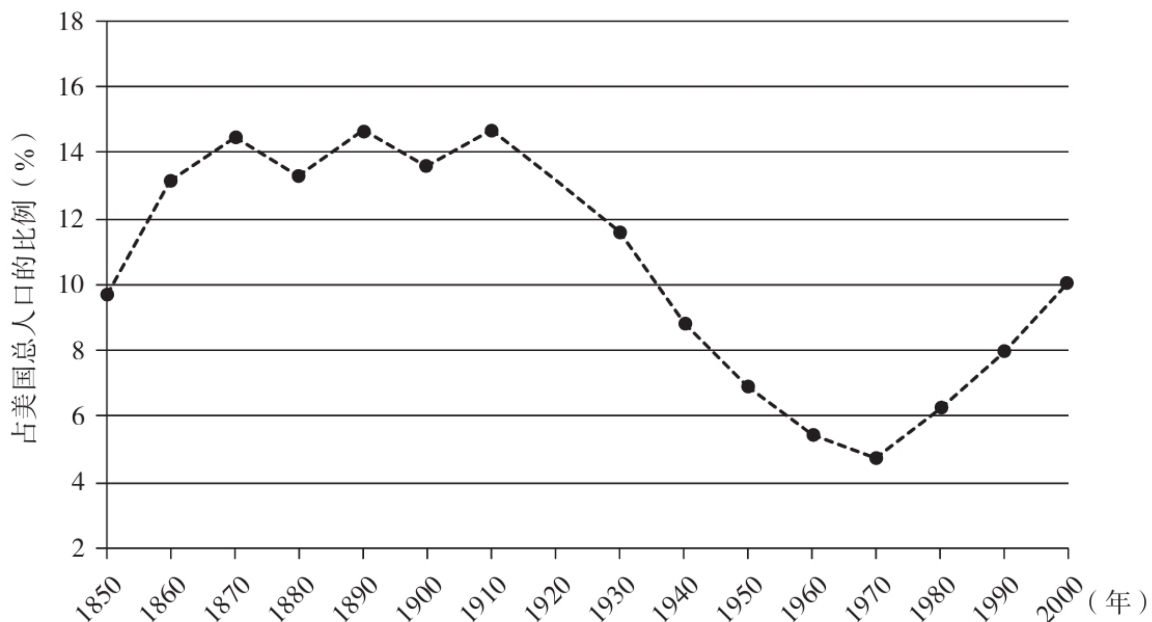


图8-2 海外出生的美国人人数（以10年为间隔，1850-2000年）

美国移民归化局非常积极地推动美国社会向同质化方向转变，他们强制驱逐非法移民，特别是来自中国的移民，并且强迫非美国出生的人转变成彻头彻尾的美国人。新生的城郊住宅区从实际意义上来说比传统的旧型城市更容易变成不同人群的混居地，因为旧城市通常都有以民族为基础的政治关系的存在。这段时期内，传统的民族忠诚性演变成了对美国本土主义的万流归宗的信仰。威尔·赫贝格（Will Herberg）在1955年出版的《新教徒、天主教教徒、犹太教教徒》（*Protestant, Catholic, Jew*）一书中很好地展示了这一点。美国经济大发展的黄金年代同时也是民族多样化消失的年代（至少从移民的角度来说是这样的），也是警觉的美国本土主义兴起的年代，从这一事实中或许可以找到一些原因，用于说明为何最近几年又出现了本土主义和民粹主义的思潮。

死亡暗示

这段时期，美国社会取得的成就令人惊叹。截至1960年，美国家庭的平均财富比1950年提升了30%。美国60%以上的国民拥有自己的住房。1/4的美国人拥有的住房是在最近10年中新建的。20世纪60年代经济发展的势头似乎还能进一步超越这些成就。1960—1965年，美国的实际GDP增长了28%。

在这金光闪闪的表面之下，暗藏着很多值得人们担忧的现实。美国的各家企业都扬扬自得，但其实都充满各种缺陷：首先是承担着巨额的福利成本，其次是不愿意在标准化生产之外多想一想新的生产方式，最后是对来自亚洲的竞争视而不见。所谓的《底特律条约》不断侵蚀着美国财富的基石：工人如果只做标准化的工作，那么这种工作其实是可以由更廉价的国外劳动力甚至机械替代的，在这种前提下，为何还要向工人提供终身制的高工资和退休福利呢？而且美国的联邦政府越来越习惯支出自己兜里没有的钱，如同大多数坏习惯一样，美国政府对这种行为越来越上瘾。

一个充满乐观主义的年代很快就要被一个悲观的年代取代。

---

1. Tony Judt, Postwar: A History of Europe Since 1945 (London: Pimlico, 2007), 17.
2. Jeffry Frieden, Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century (New York: W.W. Norton, 2006), 261.
3. Ian Kershaw, To Hell and Back: Europe 1914－1949 (London: Allen Lane, 2015), 470.
4. Judt, Postwar, 16－17.
5. James Patterson, Grand Expectations: The United States, 1945－1974 (New York: Oxford University Press, 1996), 139.
6. Kershaw, To Hell and Back, 488.
7. Patterson, Grand Expectations, 184.
8. Judt, Postwar, 94.
9. Frieden, Global Capitalism, 261.

10. William Leuchtenburg, The American President: From Teddy Roosevelt to Bill Clinton (Oxford: Oxford University Press, 2015), 330.

11. Anthony Mayo and Nitin Nohria, In Their Time: The Greatest Business Leaders of the Twenti eth Century (Boston, MA: Harvard Business School Press, 2005), 160.

12. Jerome Karabel, The Chosen: The Hidden History of Admission and Exclusion at Harvard,Yale and Princeton (New York: Houghton Mifflin, 2005), 164.

13. Walter Isaacson, The Innovators: How a Group of Hackers, Geniuses, and Geeks Created the Digital Revolution (New York: Simon & Schuster, 2014), 220.

14. Leuchtenburg, The American President, 356.

15. Karabel, The Chosen, 263.

16. Price Fishback and Melissa Thomasson, eds., “Social Welfare: 1929 to the Present,” in Work and Welfare, vol. 2 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition,ed. Susan B. Carter et al. (New York: Cambridge University Press, 2006), 715.

17. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 466.

18. Patterson, Grand Expectations, 318.

19. Earl Swift, The Big Roads: The Untold Story of the Engineers, Visionaries, and Trailblazers Who Created the American Superhighways (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2011), 6.

20. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 390.

21. Rick Wartzman, The End of Loyalty: The Rise and Fall of Good Jobs in America (New York: Public Affairs, 2017), 107.

22. Peter Drucker, “The New Society 1: Revolution by Mass Production,” Harper’s Magazine,Sep tember 1949, 21–30.

23. Robert Reich, “How Business Schools Can Help Reduce Inequality,” Harvard Business Review, September 12, 2014.

24. Wartzman, The End of Loyalty, 111.

25. Ibid., 133.

26. Mayo and Nohria, In Their Time, 162–63.

27. Ibid., 165–70.

28. Ibid., 202–7.

29. Douglas A. Irwin, Clashing over Commerce: A History of U.S. Trade Policy (Chicago:Univer sity of Chicago Press, 2017), 535.

30. Mayo and Nohria, In Their Time, 199.

31. Geoffrey Jones, Entrepreneurship and Multinationals: Global Business and the Making of the Modern World (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2013), 77.

32. Patterson, Grand Expectations, 338.

第九章 滞胀

1976年，美利坚合众国以其应有的自信庆祝其成立200周年。财政部铸造纪念币，邮政局印制纪念邮票，高桅帆船聚集于纽约和波士顿，城市燃放烟火。在华盛顿特区，总统杰拉尔德·福特主持了美国有史以来最盛大的庆祝活动。美国的前宗主国女王伊丽莎白二世到美国进行国事访问。美国人尤其乐于颂扬这个国家自力更生、自我创造的精神，而这种精神体现在勤劳的殖民地家庭主妇、具有创业精神的乡村工匠和坚强的自耕农身上。

然而，美国人的心情并不愉悦。对美国来说，20世纪70年代是一个低迷的10年：黄金年代转入了黑铅年代，很多人质疑美国时代是否已结束。连续三任总统都以耻辱或失望结束任期。尼克松受到弹劾。杰拉尔德·福特和吉米·卡特都只在任一届就被赶下台。杰拉尔德·福特在其倒霉任期的最后一年说："我们没有帝王总统，我们只有高危总统。"注

这个10年笼罩着危机的气氛。美国不光彩地败给共产主义小国越南，这摧毁了美国人的自信。这场战争散发的毒素持续侵蚀着美国的灵魂。苏联在扩张，于1979年入侵阿富汗。美国境内的新左派开始诉诸无政府主义和暴力抵抗。美国各大城市中心的贫民区在暴力事件和纵火事件中摇摇欲坠。20世纪70年代，谋杀率攀升至历史最高点，每1万人中就有10人死于谋杀。尼克松在私下担忧地说，美国的"堕落将最终摧毁一个文明"。注

公共知识分子在争论应该把20世纪70年代称为"冲突时代"、"衰落时代"还是"极限年代"。曼瑟尔·奥尔森（Mancur Olson）

认为，民主制度不可避免地成为强大利益集团的俘虏。他总结道：“总而言之，社会上出现的特殊利益组织和官商勾结现象，导致社会效率和总收入下降，政治生活更加分裂。”[注]一群神秘的自称“罗马俱乐部”的麻省理工学院学者在托马斯·马尔萨斯的理论基础之上提出了更骇人听闻的观点，他们认为世界不仅将耗尽食物，而且将耗尽从石油到水的一切基本生活资料。1972年出版的《增长的极限》（*The Limits to Growth*）售出超过1200万册。1975年，《时代周刊》刊登了一篇封面文章，提出“资本主义能否存在下去”的疑问。一个兴起于二战，坚信自己成功与伟大的国家，开始自我怀疑，逐渐意识到自己没有那么成功，没有那么伟大，甚至可能在劫难逃。

最坏的经济纪录都已被打破。1971年，美国出现了自1893年以来的首次贸易逆差。1974年，通货膨胀率达到11%。这个10年结束时，股票市值回到了初创时的水平。

在美国面临的国内问题中，最严重的是生产力增长率的急剧下降。在1960—1973年的13年中，全美商业领域每小时劳动产出增长了51%，而在1973—1986年的13年中，增长率还不及前者的一半（见图9－1）。

美国是当时全球经济常态发展趋势中的一个极端案例。欧洲和日本在用尽便利政策（如让农民离开农场进入工业）且难以找到新增长途径的情况下，生产力增长率也出现了明显下降。

生产力增长放缓意味着生活水平的停滞。1900—1973年，美国的实际工资增长率为每年约2%。综合来算，这意味着平均工资（同时也意味着平均生活水平）每35年翻一番。这一趋势在1973年宣告终结，按美国劳工统计局的分类计算，制造业工业和非管理岗位工人的实际平均工资开始下降。到20世纪90年代中期，制造业工人的实际平均小时工资还不到1973年的85%。

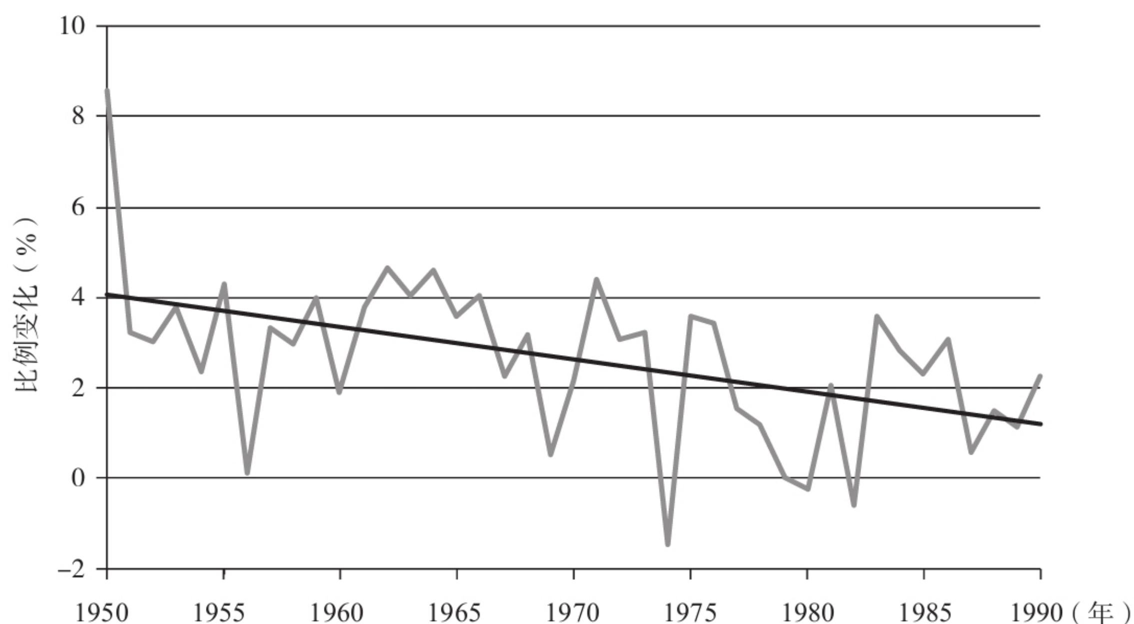


图9-1 私营商业每小时劳动产出增长率（1950—1990年，以趋势线绘制）

20世纪70年代，出现经济衰退的原因之一是前10年的过度乐观主义：得胜的自由主义者将战后经济模式滥用到了一个崩溃的临界点。政客做出的承诺（“大炮加黄油”）太好，以至不能长久。工人要求获得更高的工资，但社会生产力并未提高。管理者专注于昨日的战斗，而不去思考如何打赢明日的战争。

在从黄金年代过渡到黑铅年代的过程中，林登·贝恩斯·约翰逊是一个重要人物。肯尼迪是一位相对保守的总统，他在就职演说中谈到的都是你可以为国家做什么，而不是国家可以为你做什么（在他的就职演说中提到的“新一代”美国人，经历过“战争的磨炼”和“严酷艰苦的和平时期的熏陶”）。他的内阁中共和党人占比特别高，他还任命了克拉伦斯·道格拉斯·狄龙为财政部部长，以至沃尔特·李普曼嘲弄地说，这完全是照搬了艾森豪威尔的内阁，只不过比艾森豪威尔年轻了30岁。注肯尼迪更感兴趣的是打赢冷战，而不是社会改革，他对公民权利问题尤其谨慎。他曾告诉尼克松：“的确，外交事

务是总统要做的唯一重要的事。我的意思是说，与这种大事相比，谁还关心最低工资是1.15美元还是1.25美元。”

尽管如此，肯尼迪还是招揽了许多凯恩斯主义学者加入经济顾问委员会，为增加支出做好准备。该委员会警告称，美国面临的最大问题是财政部筹集了过多资金。大规模联邦财政盈余将对经济增长起到抑制作用（即被称为“财政拖累”的现象），政府需要找到花钱的方法。正如我们可以预料的那样，花钱的方式总是多种多样的：1964年的减税计划、人类登月计划，当然还有许多社会福利支出。

肯尼迪的继任者可不像他那么谨慎。林登·贝恩斯·约翰逊（相对合理地）认为，需要以高调姿态回应肯尼迪刺杀事件。他还（相对不合理地）认为，应该以伟大的法律纪念他的才华。刺杀发生6周后，他站在国会面前“无条件地向贫穷宣战”。他说：“世上最富裕的国家能够赢得这场战争，我们不能输掉它。”仅在一届国会任期内（1965—1966年），约翰逊就签署了一系列法律，致力于使美国成为一个新社会——“我们不仅可以变成一个富裕的社会、一个强大的社会，而且可以变成一个伟大的社会”。在1964年颁布的《民权法》中，他正确地将种族歧视行为定为非法，并扩大了旨在监督雇佣行为的联邦机构的权力。他推出了《公共广播法》《合理包装与标注法》《高速公路安全法》。一个疲惫的助手评论道：“他像孩子吃巧克力饼干那样通过了那些计划。”约翰逊曾说过：“我厌倦了所有那些谈论我们不能做的事的人。我们是世界上最富裕的国家、最强大的国家。我们全都能做。”

建设伟大的社会，意味着要大规模增加免费社会福利：他们推出了两项新的医疗保健计划，即医疗保险制度和医疗补助计划；扩展了针对短期行动不便的工人的社会保障伤残保险的范围；大幅增加了社保退休和伤残福利；对受抚养子女家庭援助计划进行了其30年历史上

最大规模的扩展。政府还向那些鼓励人们主张“权利”的反贫困活动人士提供资金。

约翰逊将“新边疆”经济政策推行到了极致，似乎创造经济增长完全可以凭借意志和决心来实现。1964年，他签署了减税法案，作为强有力的财政刺激措施，与此同时，逼迫美联储将利率保持在尽可能低的水平。当美联储主席威廉·麦克切斯尼·马丁提出异议时，约翰逊将他邀请到得克萨斯州的农场，上上下下打量了他一遍，高声叫喊道：“孩子们正在越南死去，但马丁并不在乎。”甚至对马丁有些推搡的动作。当减税措施和低利率开始产生通货膨胀压力时，约翰逊进一步采取逼迫和操控的手段：他通过释放政府储备惩罚涨价的铝业公司，通过限制出口惩罚铜业公司，甚至让卫生局局长发出关于鸡蛋的胆固醇有害身体健康的警告，以惩罚鸡蛋生产商。[注]

约翰逊是那个时代精神的化身：约翰逊（他当时被授予昵称“压倒性获胜的林登”）不仅在1964年选举中大胜戈德华特（Goldwater），而且他也使民主党获得大胜，该党在参议院和国会均占据超过2/3的席位。丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉（Daniel Patrick Moynihan）回忆道：“在20世纪60年代，我们认为华盛顿的政府机构可以无所不为，自由主义的核心心理命题是……所有问题都有解决方案。”1966年，肯尼迪的首席经济顾问之一沃尔特·赫勒（Walter Heller）宣布“‘新经济学’将保证充分就业，实现低通货膨胀和稳定的经济增长”。[注]“稳定增长”是保守的说法：1962—1974年，剔除通货膨胀因素后的国民收入年增长率为4%。到1973年，实际国民收入比1961年多70%。在辉煌的20世纪60年代中期，一位人口普查高级官员曾说过，美国最紧迫的问题是如何消耗其生产的所有财富：“如果近期这种经济增长的势头长期持续下去，将导致我们今生所能经历的经济活动达到令人难以置信的水平。”[注]

约翰逊最亲密的经济顾问低估了发放免费社会福利所需的成本，不仅仅是长期成本，连短期成本也被低估。1966年年初，根据联邦预算官员的测算，联邦政府1967财年的医疗补助计划支出将控制在4亿美元以内，但实际支出达到近10亿美元。1961—1965年，住院一天的花销年均增长6.4%，但1967年的增长率为16.6%，1968年为15.4%，1969年为14.5%。注受抚养子女家庭援助计划支出从1962年微不足道的金额猛增至1967年的3.92亿美元。

约翰逊的超大规模自由主义政策推出的时机也被证明是极其错误的。约翰逊想给人们提供买“黄油”的福利时，正好撞上了越南战争，他不得不为买“大炮”花了更多的钱。1968年，联邦赤字达到251亿美元，超过1963—1967年的赤字总和。政府所触及的所有事务（从应对贫困到越南战争）接连失败，而表示“信任联邦政府”的美国人的比例从20世纪60年代中期的75%降至20世纪70年代末的25%。约翰逊盲目自信地认为，强大的美国经济能解决所有问题，但美国经济已经开始走下坡路。恰恰在美国经济摇摇欲坠的时候，他却让它超负荷运转。

约翰逊的继任者是一个靠激起民众对自由主义制度的仇恨而成名的人，但人们很快就发现，当涉及管理国家而非赢得选票的时候，这位极端保守主义者实际上是一位隐藏的自由主义者：在经济学上他是一位凯恩斯主义者，他在1971年1月将这一事实告诉了一名新闻主持人，令其感到非常惊讶（这名主持人将其比作“一个基督教十字军说‘经过全面考虑，我认为穆罕默德说得对’”）；他在社会政策上是个改革派。注

与约翰逊相比，尼克松对免费社会福利进行了更大规模的扩展，他并未意识到社会福利制度的缺陷已开始显现。国会通过了诸多新的福利计划——学校免费供膳，增加失业救济，提高残疾人福利。免费社会福利的总额增加了10%，并且免费社会福利的额度将与通货膨胀率

自动挂钩。尼克松很乐意支持这些措施，也常常发起类似的改革项目［斯坦福大学的约翰·科根（John Cogan）恰到好处地将实施这种联邦免费福利制度的尼克松时期称为美国历史上“第二伟大的社会”］。注在尼克松执政时期，剔除通货膨胀因素后的免费福利年度总支出增长率实际上比约翰逊在位时期高20%。1971年，免费福利支出终于超过国防支出。注福利过量已经成为普遍现实，而真正的困难时期正在逼近。

1971年8月15日，尼克松宣布新经济计划，但很不幸地使用了20世纪20年代列宁用于描述苏联经济大转变的词语。他首先实施物价、工资和租金的临时冻结措施，其次实行了物价和收入管制制度。此后，物价与工资不再以供求和现时水平为基础，也不再由市场决定，而是由工资－价格审查委员会议定。委员会里有几位正在成长的共和党明星，比如唐纳德·拉姆斯菲尔德（Donald Rumsfeld）和理查德·切尼（Richard Cheney）等，他们咬紧牙关执行着尼克松的政策。他还对进口商品征收10%的附加税。反映传统观念的《纽约时报》评价宿敌行动“大胆”。通货膨胀率曾一度放缓，但随即又卷土重来。

在控制物价和工资的同时，尼克松做出了使美国脱离金本位制并允许美元在全球市场波动（贬值）的重大决定。自从1944年签订《布雷顿森林协定》以来，所有将其货币与美元挂钩的主要国家和中央银行，都能以每盎司35美元的价格将美元兑换成黄金。这一体系通过对政治家施以约束，为稳定增长提供了基础：如有国家领导人想在选举前对经济进行临时刺激，中央银行行长可以说，这将破坏全球体系稳定并惹怒其他国家，从而对领导人予以约束。然而，只有在满足两个条件时这一体系才起作用：一是美国持有大量黄金储备，二是其他国家不会储备美元且不会在时机合适时用美元储备兑换黄金。1957年年底，美国财政部拥有世界上最多的黄金储备量，达6.53亿盎司。1934年，罗斯福黄金价格提高至每盎司35美元，超出当时市场价格70%，从而激励外国中央银行将其持有的黄金卖给美国，也使美国财政部的黄

金持有量从1934年的2.46亿盎司增至1949年的7亿盎司。然而，从1958年开始，随着美国通货膨胀加速和黄金的影子价格最终上升到每盎司35美元以上，外国中央银行开始使用多余的美元按每盎司35美元的固定价格购买黄金，此后美国的黄金储备几乎每年都在减少。到20世纪60年代末，外国持有的美元（近500亿美元）已远远超过美国的黄金储备（约100亿美元）。1957-1972年，美国的官方黄金储备减少了3.77亿盎司。尼克松别无选择，只好关闭所谓的黄金窗口，从而使美国的黄金储备量稳定在2.75亿盎司左右（在1979年以前一直维持在这一水平），但他的决定引起了全球经济动荡。在此后的40多年里，美国的黄金储备量几乎没有变化，目前为2.655亿盎司（见图9-2）。

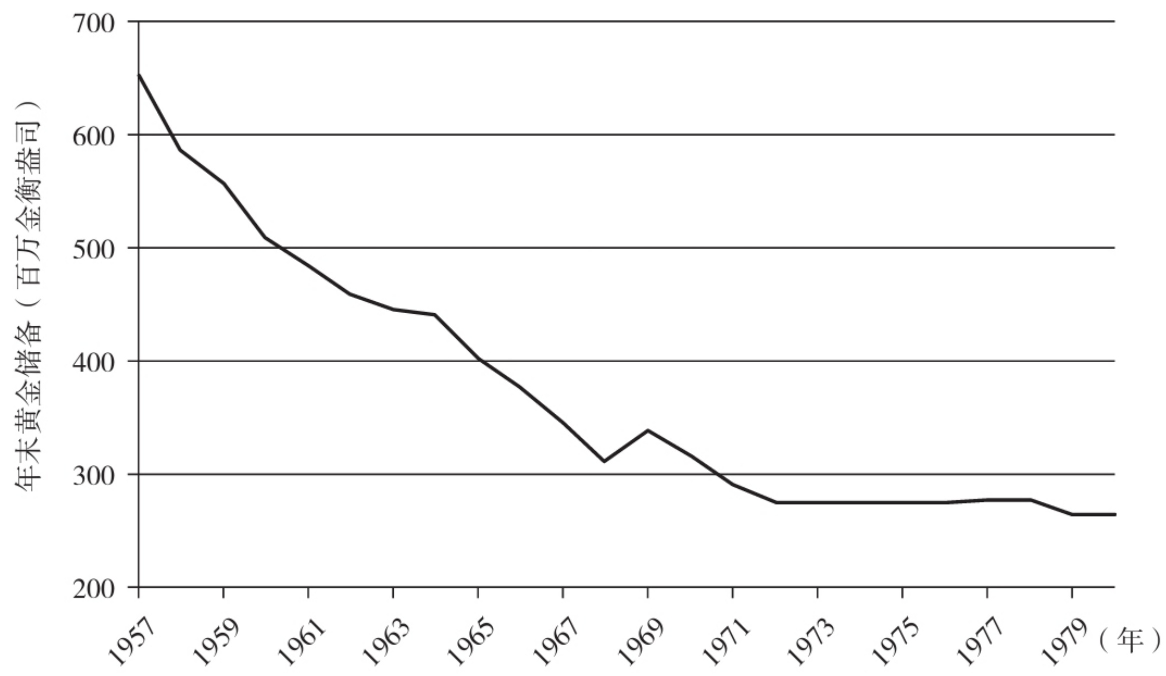


图9-2 美国官方黄金储备（1957-1980年）

黄金危机后，又发生了石油危机。自从19世纪70年代石油时代开启之后，美国一直主导着全球石油产业。每当这个国家的石油看起来要耗尽的时候，就会有新油田出现：当20世纪初宾夕法尼亚油田即将耗尽的时候，美国在得克萨斯州和加利福尼亚州发现了新的大油田。这使消费者相信，廉价石油是上帝给他们的另一件礼物：80%以上的成

年人开车上班，1973年美国汽车的平均油耗比1963年提高了18%。在美国人日益放任消费的同时，世界也在发生变化。1960年，石油出口国组成了阿拉伯石油输出国组织（OAPEC），以抵抗油价下跌的压力。由于国内油田开始耗尽，美国不得不使用开采难度大得多的新油田。1973年，美国消费的石油中有36%来自进口，而1970年的这一比例仅为22%。

1973年10月，阿拉伯石油输出国组织决定对美国实施石油禁运，以惩罚美国在赎罪日战争中支持以色列的行为，这一措施挤压了美国经济。司机要排队数小时才能加上油，而且汽油经常断供。愤怒在燃烧，拳头在飞舞。在一个极端事件中，一名加油站的服务人员被枪杀。政府采取一切措施应对能源问题。联邦政府敦促美国人开车时不要开空调，将行驶速度限制在每小时55英里以内，政府忙着投资开发新型能源，并成立了能源部。亨利·基辛格穿梭于中东地区，试图平息事态，但局面没有多大改变。1972—1981年，美国原油价格上涨至原来的9倍多，给美国工商界带来了巨大的冲击。首当其冲的是能源消费大户，如国内交通、炼油厂、化工厂、钢铁厂、铝业公司、国际货运等，之后波及了整个工商界。

最重要的是，石油危机引发了美国最大的经济问题。根据凯恩斯经济学的菲利普曲线，通货膨胀率与失业率之间存在交替涨跌的关系，因而永远不会发生通货膨胀率与失业率同时上升的滞胀现象。然而，在1969—1982年的14年里，年通货膨胀率只有两次降到5%以下，这段时期内，有4年的通货膨胀率达到两位数，甚至在1980年3月达到了14.8%的水平。在物价上升的同时，失业率也居高不下。

尼克松想通过微观管理将通货膨胀率控制在可接受水平，这项计划从一开始就注定失败：如果说人为减产会造成某种经济效应的话，那么这种效应只可能是导致社会物价普遍上升。尼克松的继任者杰拉尔德·福特试图以民众自发行为取代官僚式管理。1974年10月，他在

西服翻领上佩戴一个WIN（打败通货膨胀）标志，宣布通货膨胀是“国内一号敌人”，并试图说服美国人通过减少驾车出行、减少热能使用、减少浪费、自己种菜等方式打败通货膨胀。有些折扣商店宣称其廉价产品是通货膨胀的克星，以表明其商业精神。然而，在多数情况下，人们对自愿抑制消费的呼吁充耳不闻。吉米·卡特故伎重施，告诉美国人需要以牺牲精神取代自我放纵，并停止浪费行为。尽管如此，滞胀仍在持续。到20世纪70年代末，世界上最强大的经济体似乎忘记了如何实现最基本的经济管理方式，即如何保障物价稳定。

滞胀引起了政治动荡。工人要求增加工资上涨幅度，以跟上不断上升的生活成本。储蓄者很沮丧，他们看到一生的储蓄付之东流。纳税人奋起反抗，因为名义收入的上升推高了他们的纳税等级。1978年，在南加州郊区，由于支付的房产税越来越高，而换取的服务不仅没有增加，甚至在减少，愤怒的人们再也不能忍受。在精力充沛的反纳税抗议者霍华德·贾维斯（Howard Jarvis）的带领下，加利福尼亚州通过了第13号提案，一下子将房产税减去一半，使政府在未来几乎不可能提高房产税。

萧条和衰落

20世纪70年代的美国与20世纪初的英国有着惊人的相似之处：一个强国忽然面临可能失势的命运。英国军队努力打败一帮乌合之众组成的南非布尔人军队，而美国人努力打败了越南。英国的制度被布卢姆斯伯里团体嘲弄，而美国的制度则被《纽约书评》（*New York Review of Books*）嘲弄。在《错姻缘》（*Misalliance*）中，乔治·萧伯纳（George Bernard Shaw）有一句话，“罗马衰落了，巴比伦衰落了，下一个就轮到英国了”。美国人担心，斯卡斯代尔、上东区和乔治城也会面临同样的命运。

最显著的相似之处在经济方面而非军事或文化方面。1901年，即维多利亚女王逝世当年，英国记者弗雷德里克·阿瑟·麦肯齐

（Frederick Arthur McKenzie）因他的著作《美国入侵者：其计划、策略和进展》（*The American Invaders: Their Plans, Tactics and Progress*）而取得了巨大成功。

美国工业入侵导致的最严重的问题在于，这些家伙几乎控制了过去15年内新生的所有行业……伦敦生活的主要新特点是什么？我觉得，这些新特点是电话、便携式相机、留声机、电车、汽车、打字机、楼房里的电梯，以及大量出现的机床。除了汽车外，在上述每个领域美国制造商都是一流的，在好几个领域美国处于垄断地位。

这段话里唯一说错的是“除了汽车外”：到1908年，美国已超过法国成为世界上最大的汽车生产国；到一战时，美国在这一领域也处于世界领先水平。

79年后，哈佛商学院教授罗伯特·海斯（Robert Hayes）和威廉·阿伯内西（William Abernathy）在《哈佛商业评论》（*Harvard Business Review*）上发表的文章《我们用管理制造经济萧条》（*Managing Our Way to Economic Decline*）中提出，美国正在遭受当年英国的命运。两位教授指出，外国竞争对手不仅在摧毁汽车、钢铁等美国老牌工业，而且在接管高科技行业：尤其是日本和德国正在对美国做的，就是当年美国对英国做的事情。

20世纪70年代，美国最终不得不面对其在越来越多的行业失去领导地位的事实。通用电气公司、辉瑞制药公司等最好的美国公司仍在努力前进，但大量美国公司已停滞不前：这些公司在战后长期的繁荣期间取得成功，并非由于它们有什么特别的优点，而是因为欧洲和日本仍处于二战后复苏的过程中，它们在第一轮竞争中就被摧垮了。这在汽车和钢铁行业中表现得最为明显，而这两个行业长期以来一直是美国强大工业的代名词。

20世纪的前60年，美国在汽车生产方面处于绝对垄断地位：1950年，世界上3/4的汽车都是美国生产的，其余也有一大部分是美国公司的境外分公司生产的。到20世纪70年代初，底特律变得又胖又懒。三大汽车公司不断增加管理层级，因为它们非常有钱。它们不断给汽车增加新特性，因为它们认为客户非常有钱，但一直忽视了最初使它们成为伟大的汽车公司的因素——为顾客提供价值。早在1958年，一名记者就这样描述美国汽车："由傻子制造并由小偷卖给智障者的夸张、高价的怪物。"结果是，汽车进口不断增加（见图9-3）。

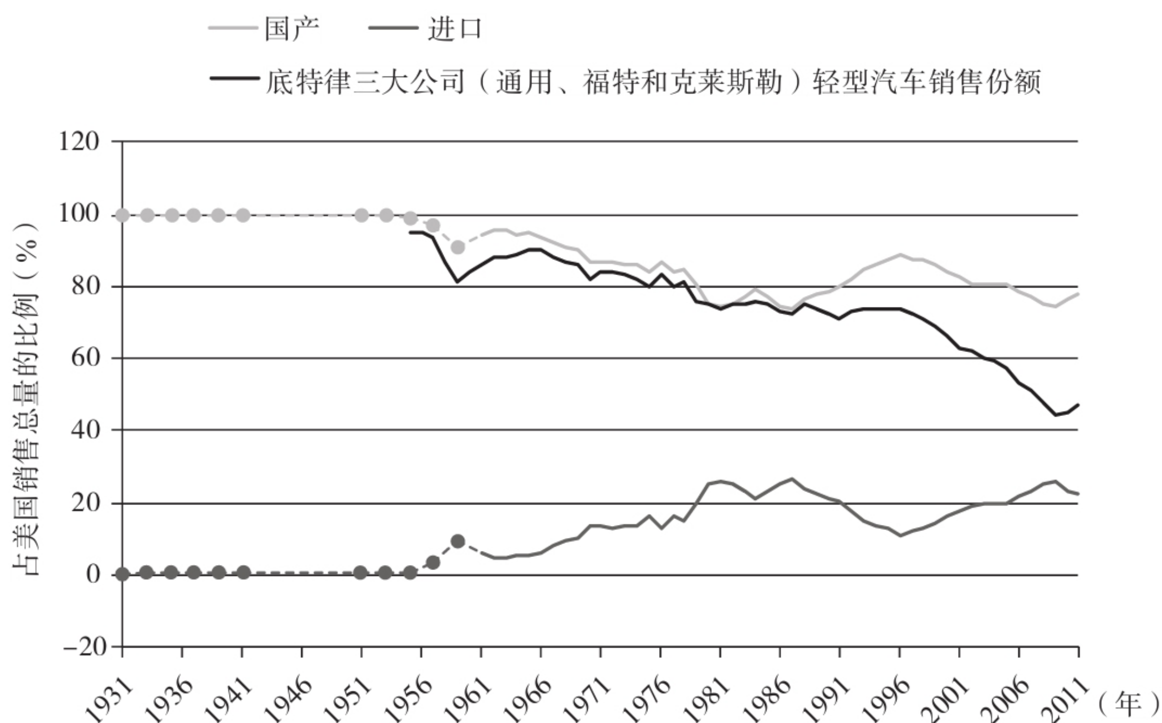


图9-3 不同产地的美国汽车销售情况（1931-2011年）

美国的冠军企业已陷入泥潭。它们几乎不关注创新：最后一次伟大的创新是1948年的自动换挡系统。它们从一开始就忽视了市场对小型车需求的不断增长。当它们很晚才意识到这一持续的需求时，却没有投入相应的资源。美国投入市场的主要产品，例如雪佛兰的科威尔、福特的平托、美国汽车公司的格雷姆林等，都存在基本质量问题，实际上是安全问题。福特平托汽车在追尾时，常常突然起火。

它们连自己认定的核心业务都做不好，对行业基本要求（可靠性和安全性）关注过少。大量这种“公路上的轮船”撞上了技术冰川。当行驶在艾森豪威尔的公路上时，乘客会被遗弃在路边。1965年出版的拉尔夫·纳德（Ralph Nader）的著作《任何速度都不安全》（*Unsafe at Any Speed*）成了畅销书，因为该书诊断出一个美国的大灾难。20世纪50—60年代，超过2500万名美国人死于车祸，数百万人因车祸受伤。底特律的各家汽车厂商也远远不够重视燃油效率：即使在1973—1974年出现首次石油危机之后，各家大厂仍继续生产大型超高油耗汽车，它们认为高油价只是暂时的特殊情况，世界很快就会回到20世纪50年代像天堂一样的日子。

在生产力方面，美国汽车公司也落在了外国竞争对手的后面。1950年，美国汽车工人的生产力是德国工人的三倍，而到1980年，日本汽车工人的生产力比美国工人高17%。[注]日本人趁美国人打盹的时候偷了他们的衣服。他们借鉴美国管理大师W.爱德华兹·戴明（W. Edwards Deming）等人的管理思想，并将其融入基于即时库存和全面质量管理的新生产体系。相反，美国人盲目固守亨利·福特的批量生产体系，即使当工人在反主流文化和劳动力供不应求的双重影响下拒绝履行日常工作任务时也是如此。[注]1979年，日本人已控制20%的美国汽车市场，而克莱斯勒汽车公司却亏损11亿美元。这是美国历史上最大规模的商业亏损，克莱斯勒汽车公司请求政府提供贷款担保以维持生存。1980年，福特汽车公司亏损近6亿美元，通用汽车公司亏损7.63亿美元，实行保护主义的压力已不可抗拒。日本只通过在美国建立“移植”工厂就占据了美国市场，而所有这些移植工厂的竞争力都优于美国本土企业。

钢铁行业也同样存在狭隘自满的问题。20世纪上半叶，美国一直是世界上最大的钢铁生产国。1913年，美国的钢铁产量占世界总产量的38%，1945年上升至72%。美国钢铁公司是世界上最大的钢铁企业。

1937年，美国钢铁工人的生产力相当于英国的2~4.5倍（具体的倍数取决于钢铁行业的细分部门）。注

美国钢铁占世界总产量的份额从1953年的43%剧降至1982年的11%。1959年的钢铁工人大罢工导致美国国内钢铁停产116天，这是一个具有转折性意义的事件。这次罢工打破了美国钢铁的魔咒：美国公司一直以质量不佳为由拒绝购买外国钢铁，但它们如今认识到这是个错觉。1958年进口钢铁只占3%，而10年后这一比例上升至15%（见图9-4）。



图9-4 美国钢铁统计数据（1914-2015年）

同时，罢工导致了工资上涨，因为雇主试图通过提高工资防止将来发生罢工：20世纪80年代，钢铁行业平均工资比制造业总体平均工资高95%。

外国钢铁公司，特别是日本公司以及后来的韩国公司，比美国公司行动更快。日本的管理者更快地采用了诸如连续铸造机这样的创新

技术。正当日本人在生产力方面超越美国的时候，美国钢铁工人联合会却进行着关于提高工资和严格工作规则的谈判，做了有利于竞争对手的事。1956年，日本钢铁公司的生产力比美国低19%。到1976年，日本钢铁公司的生产力却比美国高出13%~17%。(注)在国外供应增加的同时，国内需求还在萎缩。城市建设的摩天大楼在减少，铝材越来越多地代替钢材成为流行趋势。美国钢铁产业从世界第一变成世界第二，小型钢铁公司被兼并。

美国在消费电子领域确立领导地位的方式，几乎与其在钢铁和汽车领域确立领导地位的方式一样：吸收最新思想并将其变成大众市场上廉价、可靠的产品。1955年，美国公司控制了96%的美国收音机市场。到1965年，美国公司占据的市场份额降至30%，而1975年美国公司占据的份额几乎降为零。这一趋势几乎应验在所有行业，只是不同行业发生的时间不同。1955年，美国有几十家成功的电视机生产商，而到20世纪90年代，这些公司均被外国公司接管——摩托罗拉的电视机品牌被松下（日本）收购；米罗华、飞歌、喜万年被飞利浦（荷兰）收购；美国无线电公司和通用电气公司被汤姆森公司（法国）收购；吉尼斯公司被LG电子（韩国）收购。

有的企业习惯搬起石头砸自己的脚，美国无线电公司就是一个生动的案例。该公司没有及时进行从电子管到晶体管的转变。尽管对晶体管革命一无所知，该公司却试图发展计算机业务，不料竟遭到IBM的羞辱。该公司将如此多的精力投入计算机上（其研究人员曾一度将40%的时间花在计算机上），以至没有足够的资金开发彩色电视机。(注)该公司的命运决定于20世纪70年代。当该行业向录像带方向发展时，美国无线电公司却用全部身家做赌注发展影碟业务。尽管在核心业务上迷失方向，但美国无线电公司进行了轰轰烈烈的多元化发展。

与此同时，索尼、松下、日立、三菱等日本电子巨头已发展成为世界级的出口企业。毫无疑问，它们采用了一些欺骗手段：当它们将

利润投入再生产的时候，却阻止美国产品进入日本国内市场；当它们将产品以最低价出口到国外（有时甚至购买市场份额）时，却向国内消费者收取溢价；当它们利用美国的人性化销售体系时，却尽可能地让自己的销售体系不透明。尽管如此，日本企业的成功仍然基于一个简单的事实：它们提供的商品物美价廉。

在许多其他行业中也出现了同样的趋势。鞋业、服装业和纺织品行业受到不断增加的巨量进口商品的冲击。轮胎行业受到双重挤压：子午线轮胎的出现，使轮胎寿命延长至原来的三倍；与此同时，外国公司侵入美国市场。全球市场都面临供过于求的问题，而美国遭受的冲击最大，因为美国轮胎最贵、最缺乏创新。1977—1987年，有37家美国轮胎企业倒闭，该行业从业人数锐减40%。注半导体行业也在败退，但其大溃败的时间是在20世纪80年代而非70年代。1977年是美国半导体行业的鼎盛时期，当时美国公司占据95%的国内市场、50%的欧洲市场、57%的全球市场。到1989年，美国在全球市场的份额降至40%，美国成为芯片净进口国。美国工业的问题波及消费经济的其他领域：新建房屋数量下降了近200万套——从20世纪60年代的1220万套降至20世纪70年代的1040万套。注

所有这些案例研究中贯穿着一个大主题：美国管理质量在急剧下降。20世纪上半叶，美国管理不论作为实践还是理论，都领先于世界。弗里德里克·泰勒因提出“科学管理”的理论而震撼世界。哈佛大学建立商学院，使牛津大学和剑桥大学感到震惊。马文·鲍尔把麦肯锡变成世界领先的管理咨询公司。20世纪50年代，美国是“管理”的净出口国：日本企业聘用美国管理专家，欧洲国家根据美国模式建立商学院。然而，到20世纪70年代，一切都变了。

美国最明显的问题就是自满：久居世界之巅的美国管理者没有注意到，他们下面的世界已发生改变。他们总是拿自己与身边的竞争者相比，而不是与日本的东京和德国的杜塞尔多夫相比。汽车行业的领

导人轻易否定了德国和日本汽车，同时他们支付给自己的薪水相当于德国和日本管理者的10倍以上。他们认为，大众甲壳虫只会流行一时，日本人只会制造便宜汽车卖给吝惜鬼。美国西海岸通用汽车公司工厂的公关经理罗恩·哈特维希（Ron Hartwig）写信给他在底特律的上司说，他看到公路上有越来越多的日本汽车。然而，他的上司在回信中却嘲笑道："我刚刚从通用汽车公司大楼的窗户向外看，没看到什么日本汽车。"注当他们最终意识到落后的时候，他们却玩起书本上最廉价的把戏，他们指责竞争对手欺瞒耍诈，并要求美国政府为本国企业提供保护。

第二个问题是管理层不重视产品质量。20世纪50年代，很多管理者是从公司的车间或生产、工程部门爬到顶层的。到20世纪60—70年代，坐在管理者位子上的是会计师、律师和MBA。1980年，美国生产力与质量中心主席杰克逊·格雷森（Jackson Grayson）说，20年来，美国管理层"靠着二战中获得的大量研发成果混日子，并一直在奖励营销、财务和法务部门的主管，却忽视了生产部门的人员"。很多产品不只是二流产品，甚至是危险产品。1973年，尼克松建立了一个国家公共安全委员会。该委员会的首次报告揭示了产品不安全导致的伤害数量，结果令人震惊：每年有2000万起安全事故，11万人因此终身残疾，3万人死亡。

大多数美国公司只是被动地完成赢利指标，而不会主动开拓未来市场。熊彼特指出，关于创新的悖论之一是，创新可能在短期内摧毁资本，但也可以在长期内创造出资本：创新使原有的技能和设备被淘汰，但开启了未来获得巨额利润的可能性。按纯粹的赢利目标进行管理会阻碍创新，因为管理者被迫关注短期确定性，从而放弃长期可能性。

连美国伟大的研发部门都失去了活力。我们看到，美国伟大的优势之一是将管理与研发相结合的能力：通用电气公司和美国电话电报

公司都是由科学家创立的，后来这些科学家成了企业家。两家公司都从一开始就在研发方面进行大规模投资。20世纪60—70年代，管理层和研发部门分道扬镳。施乐公司的研发部门施乐帕克研究中心连续开发出轰动一时的产品（如计算机鼠标），但在东部的公司管理层对此一无所知。美国无线电公司的实验室被广泛地称为“乡村俱乐部”，因为在这里科学家通过研究愚蠢的项目进行消遣。

大型企业集团的流行，是美国管理问题的一个最生动的案例。关于创设企业集团的一个自私的理由是，公司可以通过扩展不相关的业务规避反垄断法。管理者也提出了一个更高端的理由：通过对不同产品进行统一管理，可以控制风险，因为当一种产品处于下行周期时，另一种产品可能处于上升周期。在1984年出版的《企业集团大王沉浮录》（*The Rise and Fall of the Conglomerate Kings*）中，罗伯特·索贝尔（Robert Sobel）写道：“最近一代美国人这一辈子所看到的大型企业集团是最振奋人心的企业形式。自从世纪之交出现大型托拉斯集团以后，企业集团的创设是最震撼商界的现象。”美国一些主要的企业家将一生都投入企业集团的建设中。例如，国际电报电话公司的老板哈罗德·吉宁（Harold Geneen）就是其中一位。美国的一些领导品牌也进行了多元化扩张：桂格燕麦公司收购了一家玩具公司，庄臣公司进入了个人护理行业，切泽布拉夫－旁氏公司收购了一家儿童服装厂。1950—1959年，在制造业和采掘业有4789家企业参与组建企业集团，涉及资产规模达154亿美元。(注)

实际上，企业集团有一个主要的劣势，而且随着时间的推移会变得日益严重：企业的注意力从生产一流产品转移到次要的管理技术上。美国无线电公司就是一个相关的案例：即使失去主导新型彩色电视机市场的竞争力，该公司也要进行猛烈的多元化扩张。当美国无线电公司收购兰登书屋时，其理由至少可以解释为收购的是另一家“传媒”企业。然而，收购赫兹租车公司、科罗尼特地毯公司、班克特食

品冷冻餐公司以及一家高尔夫服装公司，就很难以此理由进行解释了。

问题不只是糟糕的管理，还有更深层次的问题。在美国的生产体系（长期生产标准化产品）中，相对不熟练的工人能够快速、廉价地为容易满足的消费者生产高度标准化的产品，但这一体系已不适应这个快速变化、全球范围内竞争、消费者力量提升、高水平波动的世界。美国企业面临新的竞争者。这些竞争者认为，你不需要在数量与质量或标准化与灵活性之间进行权衡。特别是日本制造商，他们声称已建成能够提供多样化且廉价产品的生产体系。

城市与世界

随着美国工业巨头的衰落和房屋建筑的放缓，人们开始使用一个新词“铁锈地带”，而铁锈地带的带扣是曾在洛克菲勒和卡内基时代兴盛但最终衰落的工业大城市。在1950年的16个最大城市中，有6个城市到1980年已失去一半人口：布法罗、克利夫兰、底特律、新奥尔良、匹兹堡和圣路易斯。虽然受影响最大的是建立在单一产业基础上的工业城镇，但像纽约、芝加哥这样的多元化城市也受到严重影响。

1976年上映的电影《出租车司机》中反映的美国城市噩梦有其深刻的根源。中产阶层逃到郊区，也带走了购买力和税收。剩下的市民更容易发生犯罪或骚乱行为，从而产生更多的公共服务需求。犯罪和社会问题的增加，使更多的中产阶层逃到郊区，而金融危机的发生导致逃离现象发展到一个全新水平。

最著名的案例是底特律市，它是单一产业城市的代表，音乐作品中称其为汽车城。造就这个城市的优点很快就变成了缺点。批量生产意味着工人很少有改进技能的动力。巨型工厂将权力交给有组织的工人，而这些工人情愿让整个生产线停工。经济成功意味着无聊的管理者自认为是宇宙的主宰。最终，汽车本身背叛了生产它们的城市：管

理者和工人开着车搬出了城市，奔向郊区。1954年，美国首个郊区大型购物中心出现，它有容纳1万辆车的停车场，零售业开始从市中心被吸引出来。1967年发生了第十二街骚乱，43人丧生，2000多栋大楼被毁。在密歇根州国民警卫队和美国军队的帮助下，这一事件才平息下来。这次暴动加快了白人逃离的步伐。1970—1980年，白人占人口的比例从55%降至34%。底特律再三被称为美国犯罪或谋杀之都，那里的警察拿着全美最高的工资。1982年，底特律的失业率达到25%，与1933年的失业率持平。1/3的城市居民靠救济生活。仅在前两年就有6800家本地企业倒闭。注

可以说，与汽车行业相比，钢铁行业的衰落对美国城市的影响更广泛，因为钢铁城的数量超过汽车城的数量。扬斯敦是俄亥俄州东部“钢谷”的首都，马霍宁河两岸布满了贝塞麦转炉、平炉、轧钢车间、钢管厂和其他与钢有关的建筑，这些建筑物旁边是教堂、工会大厅、酒吧和工人的家。1977年9月19日这一天被当地人称为“黑色星期一”，扬斯敦钢板钢管公司关闭了在这个城市的大多数工厂，导致4000人失业，社区失去了经济中心。在随后的10年中，有1万多个工作岗位消失。

虽然纽约不是底特律那样的单一产业城市，但该市服装业的崩溃对其打击很大：1968—1975年，随着工作岗位转移到阳光地带（尤其是北卡罗来纳州）或印度和中国，纽约失去40万个制造业工作岗位。骚乱的全面升级带来更大的打击：随着纽约人（主要是白人）逃往郊区，纽约市失去百万人口。1975年春，纽约面临财政危机：缺少资金支付日常开支，无法获得更多贷款，遭遇债务违约的风险。市长亚伯拉罕·比姆（Abraham Beame）卑躬屈膝来到白宫，请求杰拉尔德·福特提供救助。福特先是拒绝，引发《每日新闻报》（*Daily News*）发表题为《福特回应纽约市长：去死吧》的头版头条新闻。随后，福特又做出了妥协，条件是纽约市最终需制订平衡的预算计划。

经济问题与社会问题相互拖累。有的城市存在严重的种族问题，房产代理人执行居住隔离政策，警察主要偏向白人。在民权运动中，这些城市爆发了骚乱。黑人市民发起了暴动。很多城市选举了黑人市长，纠正过去的不公，但在此过程中驱使更多白人搬到郊外。1968年，刘易斯·芒福德（Lewis Mumford）提出了关于美国城市“日趋解散”的担忧。10年后，这种解散的趋势更加猛烈。

与城市衰落形成对照的是郊区的不断兴起。制造企业搬迁到了郊区。截至1981年，有约2/3的美国制造业已迁移到郊区。㊟随着后勤部门迁移到办公园区，零售业转移到购物中心，美国变成了卫星城市国家。

黎明前的黑暗

20世纪70年代末已出现美好未来的萌芽。高科技的大发展即将来临：1975年，年轻的比尔·盖茨在新墨西哥州阿尔伯克基市创立微软公司；1976年，史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹尼亚克创建苹果公司。美国没有因创造性破坏而失去人才，即使在低迷的10年中也是如此。美国制药业摆脱了管理质量普遍下降的问题：辉瑞制药公司继续大规模投资研发，并开发出一系列非常成功的药品。美国企业家继续对消费经济进行革命：1980年，迪伊·沃德·霍克将信用卡公司维萨国际建成一个拥有6400万名客户的企业巨头。㊟迈克尔·哈珀将康尼格拉公司从一个烂摊子变成世界第二大食品公司。㊟

政治体系也开始对萧条的病毒产生抗体。布鲁金斯学会和美国企业研究所联合出版了100多种书籍、期刊文章和论文，以说明放松管制的重要性和实施方法。吉米·卡特是美国最具意识形态多元性的总统，其执政时的立法预示了很多更普遍的与里根有关的政策。卡特在发表第二次国情咨文时宣称：“政府无法解决你们的问题，政府无法消除贫困，无法提供富足的经济，无法降低通货膨胀，无法解救我们

的城市，也无法解决文盲问题或提供能源。”他缩减了政府规模。他通过了三个“国民节约”预算，削减社会福利支出，放松对一系列关键行业的管制。“我们大幅减少了政府管制，让自由企业重新回到美国的航空、货运和金融体系，”他在1980年接受民主党提名的演说中表示，“这是罗斯福新政以来政商关系最大的变化。”1979年8月，他还任命纽约联邦储备银行行长保罗·沃尔克为美联储主席。保罗·沃尔克是在商界最坚决抗击通货膨胀的人物之一。沃尔克在宣誓就职仪式上说：“我们直面经济困难，这是独特的经历。”唯一的解决方案是“杀死这条通货膨胀恶龙”。

小阿瑟·施莱辛格（Arthur Schlesinger Jr.）抱怨说，吉米·卡特“不是一个民主党人——至少不是格罗弗·克利夫兰那样的民主党人”。不过，卡特并不真正适合领导经济复兴运动。他是一位不完美的总统——虽然极具智慧，但也是个微观管理者。等到他发现自己具备作为改革领导者的能力时，美国人民已不再对他抱有希望。他们希望一个新人能把美国从困扰他们的社会狂躁状态中解救出来。里根不仅决心与摧毁美国的恶势力进行斗争，而且他给政商关系的方程式引入了积极因素——他狂热地相信企业家的力量可以使美国资本主义复兴。

---

1. William Leuchtenburg, The American President: From Teddy Roosevelt to Bill Clinton (Oxford: Oxford University Press, 2015), 577.
2. Steven F. Hayward, The Age of Reagan: The Fall of the Old Liberal Order, 1964－1980 (New York: Forum, 2001), 321.
3. Mancur Olson, The Rise and Decline of Nations (New Haven, CT: Yale University Press),299.
4. Leuchtenburg, The American President, 399.
5. Sebastian Mallaby, The Man Who Knew: The Life and Times of Alan Greenspan (New York:Penguin Press, 2016), 104－5.
6. Marc Levinson, An Extraordinary Time: The End of the Postwar Boom and the Return of the Ordinary Economy (New York: Basic Books, 2016),

261.

7. Ibid., 5.

8. John F. Cogan, The High Cost of Good Intentions: A History of U.S. Federal Entitlement Pro grams (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 2017), 203.

9. Leuchtenburg, The American President, 495.

10. Cogan, The High Cost of Good Intentions, 231–65.

11. Ibid., 265.

12. Peter Lindert, “Twentieth-Century Foreign Trade and Trade Policy,” in The Twentieth Century, vol. 3 of The Cambridge Economic History of the United States, ed. Stanley Engerman and Robert Gallman (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 432, 435.

13. Rick Wartzman, The End of Loyalty: The Rise and Fall of Good Jobs in America (New York: Public Affairs, 2017), 212–13.

14. Lindert, “Twentieth-Century Foreign Trade and Trade Policy,” in The Twentieth Century,419, 423.

15. Ibid., 428.

16. Thomas McCraw, American Business Since 1920: How It Worked (Wheelan, IL: Harlan David son, 2000), 98–112.

17. Michael C. Jensen, “The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Con trol Systems,” Journal of Finance 48, no. 3 (July 1993): 847–48, 851.

18. Anthony Mayo and Nitin Nohria, In Their Time: The Greatest Business Leaders of the Twenti eth Century (Boston, MA: Harvard Business School Press, 2005), 259.

19. Wartzman, The End of Loyalty, 290.

20. Mayo and Nohria, In Their Time, 213.

21. Neal R. Peirce and Jerry Hagstrom, The Book of America: Inside Fifty States Today (New York: W. W. Norton, 1983), 258–59.

22. Carol Heim, “Structural Changes: Regional and Urban,” in The Twentieth Century, vol. 3 of The Cambridge Economic History of the United States, 155.

23. Mayo and Nohria, In Their Time, 271–78.

24. Ibid., 279.

第十章 乐观的时代

里根是美国最不寻常的总统之一。不像其他政客一样在常春藤盟校或老牌政治机构接受培训，他是在好莱坞成长起来的。他并不过问政府的琐事：吉米·卡特会操心白宫网球场的使用问题，而里根却引用《马太福音》里的话，说要建造一座“山巅上的光辉之城”。“我很担心政府里发生的事情，”他曾经打趣道，“这让我度过了一个个不眠的下午。”

然而，他也是美国最重要的总统之一。他帮助撕毁了战后的社会契约。在他的主持下，美国进行了令人痛苦的变革。通过变革，企业变得更加强大，工会变得更加虚弱。尽管如此，他还是以5450万票（占总票数的58.8%）的巨大优势战胜沃尔特·蒙代尔（Walter Mondale）（3760万票，占总票数的40.6%），再次当选总统。尽管伊朗门事件一团糟，但他离任时的支持率依然很高。在后里根时代，共和党人一直在寻找下一任里根。

保守派仍然关注里根的原因众多。一是经济原因：在他担任总统期间，实际GDP增长了近1/3，通货膨胀率从卡特离职时的12%以上降至5%以下，失业率从7%降至5%。二是理念原因：面对极为复杂的治理问题时，里根坚持简单的主张。“有简单的答案，”他喜欢说，“只是不容易。”三是心理原因：在尼克松的偏执和卡特的沉沦之后，里根恢复了美国乐观主义的伟大传统。他既有阳光的性格，又有戏剧化的感觉，这是他和他心中曾经的英雄富兰克林·罗斯福的结合体。他竭力体现粗犷狂野的牛仔风格和广袤无垠的神秘美国，在圣巴巴拉的“农场”度过了一年多的总统任期，如果照片可信的话，他总是穿着牛仔靴，戴着宽檐帽。

然而，之所以持续迷恋保守，最主要的因素可能是他的执政理念，他希望让企业家摆脱政府的束缚。20世纪30年代，美国人求助政府，希望政府能够带领他们走出市场不稳定的泥潭。20世纪80年代，美国人转向企业家，希望企业家能够拯救他们于政府对创新的扼杀之中。

不受羁束的商业

经济方面，里根有三项不可否认的成就。首先，他打破了工会的权力。上任伊始，他便给职业空中交通管制员组织（PATCO）一记重击。1981年，空中交通管制员罔顾联邦法律（置美国的航空公司于危险境地），举行罢工，要求增加基本工资、缩短工作时间和提高退休待遇。他们错误地估计了事态发展，低估了总统改变社会契约的决心和管理层的反击能力，同时也高估了公众对他们的支持力度。里根向罢工者发出了最后通牒：48小时内必须返回工作岗位，否则将被辞退。大多数工人没把他的话当真，并拒绝重返工作岗位。事实证明，这是个严重的错误。公众一边倒地支持里根。罢工很快陷入混乱和相互推诿。管理层迅速填补了空缺岗位，三天内，机场的运行能力就达到了平时的3/4。当年年底，职业空中交通管制员组织申请解散——里根正在步入保守派的殿堂。

里根的时机无可挑剔：他上任时，工会入会率和罢工活动都已经呈下降趋势；无论是在共和党总统还是民主党总统的领导下，工会活动和罢工活动持续迅速下降（见图6－1和图7－3）。由于进口增加、工作外包给外国工人，制造业工会正逐渐失去地位。正如我们所见，曾经是工人力量大本营的伟大工业地带逐渐荒芜，变成了铁锈地带。由于移民数量激增，权力从工人手中转移到雇主手中。由工会代表的非农劳动力的比例从1980年的23.4%降至1989年的16.8%——而留在工会的工人罢工的可能性要小得多。

其次，里根在担任总统的两年半时间里，以杰拉尔德·福特的倡议为基础，推动经济向更亲市场的方向发展（事实上，在1980年的共和党大会上，里根打算让福特担任副总统，加强权力，但未能成功）。里根还继续推行吉米·卡特的政策，即在抑制通货膨胀的同时放松经济管制。他指定副总统老布什负责监管事务回溯工作组，削减监管机构的经费预算，并任命激进的放任主义监管者担任官僚机构中的关键职位。里根有幸在保罗·沃尔克身上看到了一个意志坚定的人：尽管面临指责，甚至更糟糕的情形，沃尔克依然坚守自己的承诺，坚定不移地消灭通货膨胀。尽管联邦基金利率在1981年7月22日达到历史新高22.4%，失业率在1982年11月达到峰值10.8%，沃尔克还是幸运地得到了总统的坚定支持。［“如果我们不做，谁来做？”随着政治反对派的抬头，里根经常对他的国务卿乔治·舒尔茨说，“如果现在不做，什么时候做？”］(注)由于沃尔克对信贷扩张采取类似黄金标准的限制，通货膨胀率终于在1983年降到了3.2%，并在接下来的10年里一直保持在5%以下。

最后，里根对美国税制进行了改革，这是自一战以来动作幅度最大的改革。在他主导的1981年税制改革中，最高个人所得税税率从70%降至50%，资本利得税税率从28%降至20%。5年后的1986年，他接着进行了另一项浩大的税收改革，将个人所得税最高税率降至28%，企业所得税税率从46%降至34%，同时堵上了有利于企业的漏洞。

这三大变革的最大共同点是：它们为商业复兴创造了条件，消除了战后将商业束缚得更紧的枷锁，并消除了与通货膨胀相关的不确定性（由于存在这些不确定性，长期计划变得异常困难）。里根对商业有一种本能的信念——他相信商业创造了财富，政府却攫取了商业创造的成果。他把一般商人特别是企业家视为革命的禁卫军。

里根以几个动作开始他的总统任期，意在让人们明白他的信念：“商业是美国人的头等大事。”就职典礼结束后，他直接前往白宫，

在一份文件上签了字，冻结了整个联邦工作人员的招聘。他将哈里·杜鲁门的肖像从内阁会议室中移除，代之以卡尔文·柯立芝的肖像。[注]“沉默的卡尔”是他最喜欢的总统，他说：“因为他一直保持沉默，不让联邦政府插手社会事务，整个20年代，商业得到繁荣发展。”[注]

人们称之为里根经济学，它取得了一些重大成就。美国商业经过重组后，诞生了一批核心公司，能在国际舞台一较高下。与世界上任何公司相比，通用电气公司和英特尔公司都不遑多让。放任管制为各类企业带来了巨大的机会。放松对机场部门的管制为西南航空公司等创新者提供了空间。总体上，放松管制加速了新技术的传播。1982年，美国电话电报公司对电信行业的垄断被打破，这促使价格下降和创新激增。放松交通管制有助于产生物流革命，从而降低经济投入的成本。里根第一次就任总统时，道琼斯工业平均指数为951点，8年后跃升至2239点，这就是最好的诠释。

放松交通管制也有弊处：里根执政期间，美国国债总额远超历届总统的国债总和。上任后，他肩负着削减税收和支出的使命，他发现第一个目标要比第二个目标容易实现得多。里根成功减缓了应享权益支出的增长，这可不是一项简单的成就：实际人均应享权益支出的增长率跌至20世纪50年代初以来的最低水平，1981—1989年，年均增长1.4%。尽管如此，它还是有所增加，从而确保里根削减税收和增加国防开支的计划必须通过借款支付。里根的护教者试图把丑事说成好事，他们辩称减税将通过增加收入为其埋单，这一论点与现实背道而驰。1980—1990财年，公众持有的联邦债务增加了两倍多，从7120亿美元猛增至2.4万亿美元。美联储被迫实施异常严格的货币政策，试图以此抑制通货膨胀压力，并保持足够高的利率吸引外资，从而弥补财政赤字。大规模联邦借款“挤走”了私人借款人，包括那些将国家储蓄用于更有生产力用途的人，并导致生产力增速放缓。

后里根时代

里根之后的两位继任者试图解决里根经济学中的财政缺陷，并没有重走里根前几年微观管理的老路。老布什在1980年与里根竞选总统时，创造了“巫术经济学”一词，他提高税收以填补赤字。比尔·克林顿则把减少赤字作为首要任务之一。老布什只当了一届总统：他曾做出一项令人无法忘怀的承诺（“看我唇型，不加税”），做出违背自己承诺的决定削弱了右翼分子对他的支持，而长期的经济衰退让公众对他不满。克林顿则要成功得多。竞选总统时，民主党人克林顿是蓝领选民的民粹主义拥护者，这些选民是繁荣经济的弃儿，同时也是衰退制造业的受害者。执政时，他是共和党人艾森豪威尔的追随者，后者坚持接受资本主义，同时又用资本主义繁荣的果实来补偿失败者。

克林顿在总统任期把两项政策放在核心位置——平衡预算和接受全球化。上任伊始，他便知悉，1992年，公众持有的联邦债务已经上升至3万亿美元，有可能导致经济长期驻足不前，推高通货膨胀率和利率，并且破坏公众信心。他效仿肯尼迪的做法，任命了一系列财政保守派担任关键经济职位——劳埃德·本特森出任财政部部长，罗伯特·鲁宾出任新设国家经济委员会主席（鲁宾后来接替本特森出任财政部部长）。克林顿还认识到，冷战结束和信息革命的结合正在加速全球化。接受债务减免和全球化导致政治变得复杂：在共和党核心小组中与他的敌人结成联盟时，克林顿多次被迫与他所在政党自由派的朋友作战。这场政治动荡的结果是显著的经济繁荣。

随着（由微软和苹果主导的）个人计算机革命以及随后的互联网革命的进行，美国成了高科技经济的中心。随着经济的繁荣，普通美国人将退休储蓄转移到股票上，在克林顿总统任期内，道琼斯工业指数每一年都能创下历史新高。1995年11月—1999年3月，道琼斯工业指数从5000点上升到前所未有的10000点。

克林顿最终享受到的经济繁荣受到4个深刻变化的驱动，这些驱动是自20世纪70年代以来发展起来的，包括企业家精神的复兴、放松对金融资本主义的管制、全球化的发展和高科技革命。

重振创业精神

熊彼特在1942年的经典著作《资本主义、社会主义与民主》中精辟地指出，官僚化（包括公司的官僚化）正在扼杀创业精神，同时也在扼杀资本主义精神。决策者用了30年的时间才忽视掉熊彼特。20世纪60年代，约翰·肯尼斯·加尔布雷斯甚至认为现代公司已经取代了“企业家，成为企业管理的主导力量”，但是随着经济在20世纪70年代陷入停滞，人们终于开始倾听了。20世纪80—90年代，企业家重新获得了他们在美国生活中的中心地位，以灵活性和创新的名义建立了公司并精简了公司的官僚主义。

比尔·盖茨创建了一家初创公司，它不仅超越了IBM，并征服了世界。霍华德·舒尔茨创建了一家新公司——星巴克，让美国人告别了劣质咖啡。该公司从美国西北部起步，然后逐步扩张到全美各地。弗雷德·史密斯（Fred Smith）创建了一家运输公司——联邦快递，其商业计划非常违反直觉（在将包裹送到最终目的地之前，将所有包裹送到一个中心枢纽），以至耶鲁大学的教授在他第一次概述这个想法时给了他一个“及格”。

美国人以新的热情庆祝创业：创办于1977年的《企业家》（*Entre-preneur*）杂志蓬勃发展。乔治·吉尔德（George Gilder）和迈克尔·诺瓦克（Michael Novak）称赞企业家是经济变革的伟大推动者。彼得·德鲁克以剖析大公司而闻名，最有名的案例是他在《公司的概念》（*Concept of the Corporation*）一书中对通用汽车公司的剖析，他还于1985年出版了一本关于企业家精神的书——《创新与企业家精神》（*Innovation and Entrepreneurship*）。

新一代的企业家有三种资源可资利用，相比其他国家，这三种资源在美国极为丰富，加上在华盛顿的亲企业家的总统，这些资源促进了商业革命。金融创新者提供了新的现金来源，如迈克尔·米尔肯（Michael Milken）的垃圾债券和硅谷成熟的风险资本行业的风险资本。著名大学提供了科学园区、技术办公场所、企业孵化器和风险基金，宽松的移民政策提供了充足的体力和脑力劳动人口。

塔夫茨大学的阿马拉·比德（Amar Bhidé）认为，“冒险消费”也促进了美国的创业精神。美国人异乎寻常地愿意尝试各种新产品，即使这意味着自学新技能和消费他们的储蓄；他们也异常愿意缠着制造商改进他们的产品。苹果有一大群铁杆拥趸，帮助苹果渡过了一个又一个难关。

最后一项优势是法律创新。1977年，怀俄明州通过立法创建了一种新的商业形式——有限责任公司，它享有合伙企业的税收优势，也享有有限责任的特权。于1988年签署新表格之前，美国国内税务局对此反应迟钝，然后一溃千里。全美各地的立法者竞相创建两种新形式的公司：有限责任公司和有限责任合伙企业。结果是出现了双重公司经济。在大多数情况下，大公司仍然采用19世纪末发展起来的传统公司形式。较小的公司有一系列可供选择的公司模板，这些模板让它们对自己的责任范围、管理公司的规则和解散公司的难易程度有了前所未有的控制。(注)

接受创业资本主义不只是给那些在车库里创造未来的新企业家更多的自由，也意味着老牌公司的重新洗牌。20世纪80年代，战后时代的大官僚公司撞了南墙。1970—1990年，美国大公司退出《福布斯》500强榜单的比例上升至原来的4倍。泛美航空公司等大牌企业不再出现在榜单上。像网景公司和安然公司（连续6年被《财富》杂志评为美国最具创新性的公司）这样的另类公司从无到有，改变了它们所在的行业。对在这场波涛汹涌的变革中幸存下来的老牌公司而言，它们只

是在公司内部做了一些市场外部做的事便存活下来了：从濒临死亡的企业中释放资本和劳动力，并将其分配给新兴企业，在这些企业中，可以以富有想象力的新方式重组资本和人才。

杰克·韦尔奇成为那个时代最著名的首席执行官，因为他有胆量创造性地毁灭一家美国最具名望的公司。他掌管通用电气公司20年（1981—2001年），甫一上任，他便坚定不移地奉行公司暴政，以此来追求他的信念，即通用电气公司要么在其从事的每一项业务中名列前茅，要么淘汰出局。1981—1990年，他淘汰了200家下属企业，它们约占公司总销售额的1/4；另外，他还收购了370家企业，包括安裕再保险公司、西屋照明业务和投资银行基德尔·皮博迪。他还削减了公司总部职能，将决策权下放到业务部门。重组导致净流失12万名员工，但联合企业变得更有价值。注

在致力于振兴联合企业形态方面，“中子弹”杰克非同寻常。大多数成功的首席执行官舍弃了重新整合企业，而专注于核心业务。20世纪60—70年代，新建大型企业集团曾经风靡一时，却被外国竞争对手狠狠羞辱。外国竞争者占领了他们市场的一个又一个领域，他们还不被投资者认可，投资者以宁愿购买公司组合的股票并承担风险，也不愿意公司经理以多元化的方式管理为由，更倾向于“联合折扣”。这激励了一代公司工程师参与公司重组浪潮（这是自20世纪初并购热潮以来最大的浪潮）：剥离与核心业务无关的业务，收购其他与核心业务无关的公司。在这个时代，近1/3的美国大型制造公司被收购或合并。注

20世纪90年代再造运动一度困扰了企业，超越了专注的狂热，目的是为无处不在的信息技术时代重新设计公司。再造者认为，正如公司在用单层工厂取代多层工厂之前无法利用电力一样，现代公司在重组内部流程前也无法利用计算机革命带来的潜能。到1994年，78%的《财富》500强公司和68%的富时100指数公司都在进行某种形式的重

组，正如英国《金融时报》关于在伦敦证券交易所上市的顶级公司名单所示。注

无论它们是否认为自己是“再造”，越来越多的公司意识到它们需要彻底的内部重组，以便充分利用新技术。到20世纪90年代末，计算机随处可见，不仅出现在白领的办公桌上，而且以小型设备的形式出现在工厂工人手中。公司解雇了大量文书工作人员。从此以后，经理可以自己打字，自己准备电子表格，自己记日记。他们还鼓励一线员工参与他们自己的重新排序和供应链管理。

这个时代的另一个巨大变化是公司和更广泛的社会之间的关系。凯恩斯时代的大型官僚公司已经承担了一系列社会责任，从为工人提供终身就业到资助工人看戏，不一而足。20世纪80—90年代，公司变得冷酷无情。它们用胡萝卜和大棒相结合的方式迫使它们的首席执行官更加冷酷无情：1980年，《财富》500强公司老板的平均工资是工厂工人的40倍，1990年增至84倍，2000年达到475倍。与此同时，首席执行官的平均任期却下降了。首席执行官对此的回应是解雇多余的员工，削减不必要的开支，关注业绩。

1970年，米尔顿·弗里德曼在《企业的社会责任是增加利润》（The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits）一文中为这种更激烈的竞争提供了理论依据。6年后，罗切斯特大学的两位金融学教授迈克尔·詹森（Michael Jensen）和威廉·梅克林（William Meckling）详细阐述了他对“公司理论：管理行为、代理成本和所有权结构”（Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure）的见解，这是迄今为止被引用次数最多的关于商业的学术文章。注詹森和梅克林认为，公司总是被所有者（想得到最佳的投资回报）和代理人（养家糊口）之间的紧张关系扭曲。最晚从20世纪50年代起，管理公司就主导了美国资本主义，它是为了让关注工资和福利的经理的工作变得更为

简便而生的。詹森和梅克林认为，解决这一问题的最佳方法是迫使经理像老板一样思考，以股票和期权的形式向他们支付报酬，并通过收购市场将他们的工作置于危险之中。与业绩相关的薪酬和由公司控制的强劲市场将很快使美国公司恢复健康。

政府基本上袖手旁观，理由是企业重组的过程虽然混乱，但是必然产生更多的社会财富。反托拉斯立法委员支持世界通信公司以370亿美元的价格并购世界通信国际公司，花旗银行以700亿美元的价格并购旅行者集团。有几个例外。鲁迪·朱利亚尼（Rudy Giuliani）插手惩罚了两个最大的敌意收购者——迈克尔·米尔肯和伊万·博斯基（Ivan Boesky），反托拉斯当局则与比尔·盖茨展开了激烈的斗争。尽管当时争论很多，但是这些例外并没有改变那个时代的特征。

金融革命

在里根执政期间，华尔街迎来了自20世纪20年代以来最繁荣的时代。金融家成了全国名人。投资银行承诺会立即致富，让人过上纸醉金迷的生活，从而吸引了这个国家的年轻人。1987年出版的汤姆·沃尔夫（Tom Wolfe）的《虚荣的篝火》（*The Bonfire of the Vanities*）和1989年出版的迈克尔·刘易斯（Michael Lewis）的《说谎者的扑克牌》（*Liar's Poker*）等书籍，以及1987年上映的奥利弗·斯通（Oliver Stone）执导的《华尔街》（*Wall Street*）等电影都美化了华尔街的生活，甚至假装妖魔化了华尔街。随着经济的发展和人们将退休储蓄委托给市场，大量资金涌入各种金融工具。与此同时，随着金融家运用他们的智力从他们的投资中榨取更高的回报，这些工具的范围和种类也在扩大。

管理者和所有者之间关系的变化扩大了金融的力量。在管理型资本主义的全盛时期，股东基本上是被动的，“股东积极主义”仅限于极端的情况，以至他们让这一术语变得毫无意义。随着股东成倍增加，他们的中介变得更加强大，这种情况发生了变化。家庭财富投资

于股票而非低风险储蓄账户的比例从1980年的1/10增至2000年的1/4。纽约证券交易所的股票交易量从1960年的每天约300万股增至1990年的每天1.6亿股，到2007年达到每天16亿股。

随着关注股东权益的特定行业的诞生，社会上持股的人数也随之增加：共同基金、基金经理等密切关注美国公司的表现。资本所有者不再满足于让经理随心所欲地管理，他们认为获得体面回报的代价是永远保持警惕。

1974年出台的《雇员退休收入保障法》是一个里程碑：它要求所有有退休计划的公司在一个单独的信托基金中留出资金来支付拖欠现在和未来退休人员的款项。这创造了巨大的新资本池，根据法律，这些资本必须谨慎而富有成效地投资。实际上，谨慎而富有成效的投资意味着股票市场，因为股票的表现远远超过固定收益证券和存款账户。《雇员退休收入保障法》创建了一个新的监护人阶层（养老基金）来管理退休人员的巨额资金。像加利福尼亚州公务员退休制度这样的养老基金是最警惕的资金守护者，它负责公共部门退休员工的利益，比如学者（他们经常在退休时抱怨股东资本主义的弊端）的利益。

共同基金行业于20世纪60年代兴起，进一步扩大和深化了美国的资本市场：到2000年，美国共有9000家共同基金公司，其中约6000家在20世纪90年代开业。共同基金为人们提供了更多选择，让他们可以将退休储蓄投资其中。如果他们参与公司计划，可以说这也是事实：大多数公司允许参与退休计划的员工选择他们投资的基金。共同基金允许投资者通过创造资本池增加他们的实力，即使他们通过投资许多不同的公司来分散风险。

与此同时，计算机革命为所有者和管理者提供了前所未有的强大工具。经理可以使用比率分析之类的工具（这可以让你衡量库存、营业额、销售净利润和投资回报）来衡量公司的表现。股份所有者可以

监控他们的公司，并根据其他公司资产衡量他们的业绩。每天都开展交易的交易员坐在家里，周围都是电视屏幕和计算机显示器，他们掌握的金融信息比19世纪藏在镶板的办公室里的金融大亨还要多。

对社区银行的过度监管也产生了鼓励进一步金融创新的自相矛盾的效果。这些银行受到新政监管机构限制，以至到20世纪80年代，世界十大银行中没有一家设在美国。20世纪50年代，十大银行有一半设在美国。当银行停滞不前时，其他中介机构进行了创新，以填补这一空白：在1970年后的30年里，货币市场共同基金、抵押贷款组合和证券化贷款等“新兴”中介机构持有的金融资产份额激增，而商业银行、互助储蓄银行和人寿保险公司等“传统”中介机构持有的份额下降。

三项创新设定了基调。证券化将非市场资产转化为有价证券。住房抵押贷款、汽车贷款和信用卡应收账款几乎完全由商业银行与储蓄银行持有，它们被打包成证券在二级市场出售。衍生品使投资者能够处理更广泛的风险。芝加哥贸易委员会成立于1848年，负责处理谷物期货，但在20世纪80年代转入金融期货，并成了一个主导者。金融服务业发展了许多允许人们借钱的方式，这样他们就可以收购和改造表现不佳的公司：杠杆收购（利用债务来资助重组）、管理层收购（通常用于出售公司的一部分）和“垃圾债券”。

杠杆收购的最大拥护者是KKR（科尔伯格－克拉维斯－罗伯茨集团）和德崇证券。1976年，贝尔斯登的三名年轻银行家亨利·克拉维斯（Henry Kravis）、杰罗姆·科尔伯格（Jerome Kohlberg）和乔治·罗伯茨（George Roberts）提出了一种新型组织，即创建一系列投资基金的合作伙伴关系，在公司中占据董事席位，然后在一段固定时间后将其出售。KKR蓬勃发展是因为它结合了两种罕见的技能：达成交易的能力与让管理者像企业所有者一样思考和行动的能力，由此他们才能管理被收购的公司。

德崇证券率先使用高收益债券接管公司。20世纪70年代末，在贝弗利山庄而非华尔街，迈克尔·米尔肯发明了一种专门为这个“非投资级”市场设计的新型债券，这种债券允许规模太小或风险太大的公司发行常规债券，但其无法进入常规债券市场。这些被称为“垃圾债券”的债券资助了美国的创业革命：米尔肯的客户包括特纳广播公司的创始人特德·特纳（Ted Turner）、新闻国际的所有者鲁珀特·默多克（Rupert Murdoch）、巴诺书店的创始人伦纳德·里格尔（Leonard Riggio），以及世界通信国际公司的创始人威廉·麦高恩（William McGowan），他是美国电话电报公司垄断长途电话业务的第一个严肃挑战者。他们也成了重组战争中最具价值的工具：敌意收购者利用他们购买其意欲收购公司的股份，以利用收购公司的资产偿还债务；许多收购企图的目标公司，以溢价从敌意收购者手中买回了自己的股份。1977年，垃圾债券仅占债券市场的3.5%，10年后发展到占市场的1/4。迈克尔·米尔肯成了这个时代的象征，他一年的工资为5.5亿美元，他每年都举办“掠食者舞会”。

发展的势头看起来太好了，似乎不太真实。垃圾债券名副其实：1978—1983年发行的债券中，到1988年约有1/5违约。许多购买垃圾债券的储蓄机构破产了，德崇证券也于1990年2月破产。迈克尔·米尔肯被指控犯有近100项敲诈勒索罪，最终被关进监狱，他的公司德崇证券被迫破产。金融创新仍在继续。20世纪90年代，风险投资基金取代了敌意收购者，成为资本主义的先行者，专注于初创公司而非成熟公司，较少利用杠杆收购。美国拥有的风险投资资本远远超过其他国家的总和：20世纪90年代中期，马萨诸塞州拥有的风险投资资本超过了英国，加利福尼亚州拥有的风险投资资本超过了整个欧洲。所有这些风险投资资本推动了高科技产业的迅猛发展。风险投资资本家愿意下注，因为他们依赖平均法则：大多数投资都失败了，但是成功的首次公开发行可以产生巨大的回报。他们还为所投资的公司提供了宝贵的管理建议和社会关系。

随着美国金融奇才施展他们的魔法，华尔街开始繁荣起来。1995—1996年，道琼斯工业指数迅速超过了三个千点——4000点、5000点和6000点。美国投资者持有的股票总值从1990年占GDP的55%增至1996年的113%。这产生了强大的“财富效应”：投资者因投资组合价值的增加而感到兴奋，他们更自由地借钱购买房屋和消费品。

政策制定者通过放松对主流银行的监管来结束这10年。这与其说是对非理性繁荣精神的屈服，不如说是承认现有的法规正在产生最糟糕的世界，确保美国的社区银行太小，无法与欧洲和日本的大银行竞争（美国最大的银行的利润只有欧洲和日本竞争对手的一半），同时又不阻止非银行机构进行各种（可能存在风险的）创新。像保罗•沃尔克这样受人尊敬的决策者已经开始提出废除《格拉斯－斯蒂格尔法案》，并使银行更容易合并。美国最高法院的一项裁决突破了《格拉斯－斯蒂格尔法案》的规定。1999年，克林顿政府最终通过了一项全面的金融改革，使社区银行更容易与国内外的竞争对手竞争。最终结果并不完全令人高兴：担心美国银行太小而无法竞争，决策者无意中迎来了一个大而不能倒的世界。

全球化

长期以来，美国一直是孤立主义者和全球化主义者的战场。孤立主义者指出，作为一个大陆大小的大国，美国拥有巨大的经济体量和广阔的海洋，美国可以置身于一个混乱的世界之外。全球化主义者则反驳说，作为世界上最大的经济体，美国的繁荣取决于世界其他地区的繁荣。20世纪70年代，反全球化主义者在黄金时代被边缘化后，开始重新获得影响力。20世纪80年代，尤其是90年代，革新主义者不仅重新占据上风，而且将他们的信条扩展成华盛顿共识。保守主义者并没有保持沉默：对美国贸易赤字飙升的担忧影响了所有关于贸易的讨论。商人抱怨说，他们正受到长期衰退（1979—1982年）和美元价值飙升（1980—1985年）的双重挤压。里根针对日本汽车的流行设置了

保护主义壁垒，并迫使日本公司在美国土地上进行“移植”，我们已经看到了这一点。老布什为支持他所谓的“新世界秩序”付出了沉重的代价：帕特里克·布坎南和他的团队在新罕布什尔州初选中击败了他（迫使他在共和党大会上给布坎南一个席位）；罗斯·佩罗领导了一个保守主义的第三方，分散了共和党的选票，让克林顿顺利入主白宫。国会中的大多数民主党人投票反对与墨西哥和加拿大签订的《北美自由贸易协定》。对全球化的怨恨持续增长，但是在1980年后的30年里，全球化主导了金融气候。

美国公司开始从管理方法中吸取经验，而不是简单地指责它们的外国竞争对手。特别是，它们研究日本公司是为了解决它们最大的管理问题——过度依赖标准化生产，质量控制差，对生产大量相当平庸的产品普遍上瘾。他们引入了“日本人”的管理方法：全面质量管理（让每个工人负责产品质量）、持续改进（让工人提出改进建议）、即时制造（确保零件只有在需要时才被运到工厂，而不是等待数月使用，并在过程中不断恶化），以及团队自治（我们在引号中加上“日本人”，因为许多这些想法最初是由美国管理思想家如W·爱德华兹·戴明提出的）。菲利普·克罗斯比管理事务所的成立是为了帮助美国公司复制日本的管理技术。到1986年，大约有35000名美国高管从克罗斯比质量学院毕业。1987年，美国推出了相当于日本戴明奖的马尔科姆·波多里奇（Malcolm Baldrige）国家质量奖，以奖励质量提高的公司。

美国向日本学习的能力很好地体现在本田宗一郎和寿司蛋糕的故事中。在1989年10月访问底特律时，本田宗一郎已经82岁，对作为欢迎礼物送到房间的蛋糕的情感反应让他的管理人员大吃一惊。蛋糕被精心制作成寿司的样子。考虑到本田的年龄，面包师已经确定蛋糕松软、不含糖。本田向他的管理人员发表了一次演说：“你们认为你们已经超越了美国人，你们太骄傲了。看看这个蛋糕，做这个蛋糕的人肯定是设身处地地为我着想的。”然后，本田召见了糕点师傅，发现

他才20多岁时，变得非常激动。他总结说：“永远不要低估美国。”注

美国生产的“日本化”解决了两个棘手的问题：通过让自治团队负责大量决策，打破了“经理”和“工人”之间的界限，并确保工人对他们的工作更感兴趣。哈雷－戴维森公司在引进日式团队时，缩小了与日本摩托车公司之间生产效率的差距。美国全食超市公司巩固了其作为该国每平方英尺利润最高零售商的地位，将员工组织成自治团队，控制着从公司员工到库存的一切：团队成员投票决定是否允许一名潜在的新员工加入团队，并集体决定要上架的食物。

与此同时，美国人口变得更加“全球化”。1970年后的数十年里，移民人数出现了19世纪末和20世纪初以来的最大增长。20世纪90年代，合法移民的数量超过900万——约为官方人口增长的1/3，绝对数字是迄今为止最大的，在后大萧条时代，合法移民占人口的比例也是最高的。

我们也见证了美国历史上移民来源的最大变化。20世纪初，90%的移民来自欧洲（尽管越来越多的欧洲人来自南欧和东欧，而不是像早些年一样来自北欧）。20世纪90年代，只有15%来自欧洲，50%来自美洲，31%来自亚洲。到2000年，12.5%的美国人口是西班牙裔，这使西班牙裔在美国人口中所占比例超过了非洲裔，18%的美国人在家里说英语以外的语言。移民的大量增加使企业在加深与世界其他地区的联系的同时，可以尽情享受人力资本——快餐店的廉价劳动力和硅谷的熟练劳动力。它还为孤立主义者提供了他们发起对抗全球化所需的物资。

随着20世纪90年代的过去，全球化进入了必胜的阶段。克林顿政府重塑了美国作为一个不可或缺的国家的角色：既然美国成功击败了苏联，它就承担起了充当全球化守护者的任务。如果说20世纪80年代

美国实施临时贸易限制来保护国内生产商，那么20世纪90年代美国则放松了限制，达成了雄心勃勃的贸易协议，完成了创建世界贸易组织的乌拉圭回合，与中国建立了永久正常贸易关系，并与墨西哥和加拿大签署了《北美自由贸易协定》。《北美自由贸易协定》的头10年（1994—2004年），随着美国在边境设立工厂（边境加工厂），墨西哥对美国的出口从510亿美元增至1610亿美元，跨境贸易激增。美国首先从金融危机中拯救了墨西哥，其次拯救了亚洲货币。它竭尽全力支持欧洲一体化，随着欧元和欧洲中央银行的建立，欧洲一体化达到了高潮。

美国的商业复兴使民众对本国在世界上的角色产生了更广泛的乐观情绪。公司重组以充分借势全球化。新公司生而全球化。老牌跨国公司抛弃了为应对不同的国家政权而设置的区域封地，转而在全球范围内组织部门。IBM首席执行官彭明盛辩称，IBM认为自己不再是一个为了创造规模经济和范围经济而联合在一起的国家企业联盟，相反，它认为自己把一系列专门的组件（采购、制造、研究、销售和分销）都用到最能产生经济效益的地方。福特加入IBM，成为这一变革的先驱之一，废除了欧洲和北美的几十个独立的国家分支机构，代之以5个为世界制造产品的产品团队（其中一些总部设在欧洲）。

他们试图清除内部封地，公司也尽可能多地外包给世界各地的专业生产商。许多评论家称之为“耐克化”，因为耐克热衷于雇用南亚人和拉丁美洲人来制作鞋子。迈克尔·戴尔提出了“虚拟集成”的概念，因为公司用与遍布世界各地的供应商签订的长期合同取代了自己工厂的纵向集成。思科成功成为美国最大的制造商之一，而其销售的产品只有1/4是直接生产的。苹果将其几乎所有的生产外包给中国。

电子前沿

20世纪的最后25年，美国征服了另一个前沿，那就是计算机和互联网的虚拟前沿。微处理器革命使计算机小型化，个人计算机革命把

计算机放在每张桌子上。最后，互联网革命将这些计算机从复杂的打字机变成了信息高速公路上的节点。

信息技术革命彻底颠覆了旧工业经济。在强盗大亨时代，财富是由你能触摸到的东西创造的。在信息时代，它是由虚拟事物创造的：软件吞噬硬件，信息吞噬一切。在强盗大亨时代，大是最好的，大公司有巨大的工厂和巨多的劳动力。在信息时代，情况恰恰相反。从真空管到晶体管，从集成电路到微处理器，计算机行业一直致力于将越来越大的计算机能力压缩到越来越小的程序包中。大型计算机已经让位于个人计算机，而个人计算机正在让位于智能手机。随着计算机的萎缩，公司变得更加虚拟化：互联网时代的巨头只需要钢铁和石油时代巨头的一小部分劳动力。

美国并没有垄断信息技术革命。在20世纪80年代的一段时间里，日本巨头富士通、NEX、日立、东芝似乎会像索尼和松下对其消费电子公司所做的那样，对美国的计算机公司采取行动。万维网是由一名在欧洲核子研究中心工作的英国人蒂莫西·伯纳斯·李爵士（Sir Timothy Berners-Lee）开发的。美国公司战胜了来自日本的挑战，在将网络商业化方面比英国或欧洲做得更多。到20世纪末，美国控制了信息革命，就像它在19世纪末控制石油和钢铁产业一样彻底。如今，世界上大多数伟大的信息技术公司都是美国的，苹果和谷歌主导智能手机市场，谷歌主导搜索市场，亚马逊主导电子商务和服务器市场。

为什么美国在信息技术革命中扮演着如此重要的角色？计算机革命起源于几个不同的世界——从军事工业综合体到大公司，从学术界到计算机爱好者俱乐部。美国擅长做三件事：首先，创造这些不同的世界；其次，将它们以创造性的共生方式结合在一起；最后，将它们产生的新理念商业化。

我们已经看到万尼瓦尔·布什是如何在打造美国独特的军事、工业和学术综合体中发挥核心作用的。布什特别热衷于信息技术。他创

立了雷声公司，这是一家领先的电子公司。他甚至在1945年发表了一篇文章，提出了一种个人计算机的可能性（他称之为“扩展存储器”），可以将你所有的个人信息、书籍、信件、文件、记录等存储在一个空间中，作为对你记忆的一种扩展的“亲密补充”。[注]

军工联合体通过自己的研究，或者更经常地，通过资助学术研究，将前所未有的资源直接投入信息技术研发。1958年，五角大楼成立了一个新的机构，很快更名为国防部高级研究计划局，以资助基础研究，包括生产其常驻天才之一J.C.R.利克莱德（J.C.R.Licklider）所称的星系间计算机网络。国防部高级研究计划局开发了一个将计算机连接在一起的系统，这样几个人可以在一台主机上共度时光。1969年，该小组成功连接了加利福尼亚大学洛杉矶分校和斯坦福研究院的计算机。该网络中的网站数量在1970年为20个，1985年超过2000个，没有任何人进行特殊规划，“网络”已经成为学者谈论他们工作的论坛。学术界多年来一直是主要的用户，后来这一数字再次激增：到1993年，大约9万美国人经常使用互联网；到2000年，这个数字已经增至大约9000万美国人和全球3.27亿人。

与此同时，美国的大型信息技术公司在计算机研究上投入了大量资金。20世纪70年代，IBM下了20世纪最大的商业赌注之一，花费了50亿美元（相当于当年收入的三倍）来生产System/360计算机，之所以这样称呼，是因为它可以满足从科学、国防到商业的所有用途。这个赌注获得了丰厚的回报：IBM成为计算机的代名词，斯坦利·库布里克（Stanley Kubrick）在电影《2001太空漫游》（*2001: A Space Odyssey*）中称这种超级计算机为HAL，每个字母均是IBM这三个字母在字母表中的前一个字母。美国电话电报公司支持一个巨大的“创意工厂”（贝尔实验室），专门汇集学者、材料科学家和工程师来交换创意。1970年，施乐公司效仿美国电话电报公司的做法，在距离公司总部3000英里的地方建立了一个从事纯研究的实验室，以确保它不会受到群体思维的污染。

贝尔实验室创造了使现代计算机时代成为可能的突破：晶体管。在晶体管出现之前，计算机是由巨大的真空管供电的，这导致其体积庞大且造价高昂，以至只有像麻省理工学院这样的大机构才负担得起。1950年，雷明顿·兰德公司推出了第一台商用计算机Univac（通用自动计算机），它有一辆小卡车那么大。20世纪40年代末，第一批晶体管的出现开启了收缩时代：从此，计算机变得更便宜、更小、更人性化。随后的创新将这场革命发展到更微型的尺度。1959年，罗伯特·诺伊斯（Robert Noyce）发明了集成电路，这种集成电路在一个小硅片中集合了许多功能，这些功能以前需要许多独立的晶体管和元件在电路板上布线。这相当于19世纪强盗大亨在匹兹堡等大型工业中心将各种生产要素结合在一起的缩影。此后，科学家变得如此擅长小型化，以至英特尔的共同创始人戈登·摩尔创立了摩尔定律，该定律规定可以放在微芯片上的晶体管数量将每18个月翻一番。

战后，电子革命的领导权从东海岸转移到北加州的圣克拉拉谷。由于这里遍布果园和生产水果的大型农场，这个山谷以前就被称为“心灵的欢乐谷”。1971年，贸易报纸《电子新闻》（*Electronic News*）的记者唐赫夫勒（Don Hoefler）创造了“硅谷”一词，用于描述到处涌现的计算机制造商和硅制造商。硅谷很快成为世界上最著名的经济集群：科技经济标志性公司（惠普、英特尔、思科系统、苹果和谷歌）大量定居于此。硅谷也是美国乃至世界越来越多模仿者的灵感来源：硅沙漠（犹他州和亚利桑那州）、硅巷（纽约）、硅山（奥斯汀）、硅环岛（伦敦）。

斯坦福大学在建设工程和计算机系与将想法转化为商业方面特别积极。弗雷德里克·特曼（Frederick Terman）曾先后担任斯坦福大学工程系系主任和大学教务长，他和任何人一样有着成为“硅谷之父”的资格。他把大学的工程系建设成世界级的机构。他说服福特基金会给斯坦福大学一笔慷慨的赠款，以便把它变成西海岸的哈佛大学或麻省理工学院。最重要的是，他帮助建立了该大学和当地企业之间

的紧密联系，部分是为了实现利兰·斯坦福的计划，该计划旨在提供实用的而非纸上谈兵式的学习，部分是为了阻止他最有才华的学生去东方追求他们的职业生涯。1939年，他借给两名斯坦福大学毕业生比尔·休利特（Bill Hewlett）和戴维·帕卡德（David Packard）538美元（相当于2017年的9500美元），他们在帕卡德位于帕洛阿尔托的车库里创业。该公司最终雇用了超过10万人，并开创了手持计算器、电子医疗器械、喷墨打印机和激光打印机的先河。

战后繁荣时期，特曼利用大学日益增长的实力为初创企业提供了它们最需要的两样东西：一是工作的地方，校园附近的1000英亩土地变成了斯坦福工业园区（后来的斯坦福研究园区）；二是动作的资本，大学资金被用于提供风险投资资本。该园区的第一个租户是瓦里安联合公司，由斯坦福大学校友在20世纪30年代创建，用于建造军用雷达组件。惠普公司于1953年搬入。1954年，特曼创立了一个新的大学学位项目，允许公司的全职员工在斯坦福大学兼职攻读研究生学位。特曼最伟大的一次行动是说服威廉·肖克利（William Shockley）从贝尔实验室搬到创业园，1955年，肖克利作为晶体管的发明者获得了诺贝尔物理学奖。肖克利是一个难缠的顾客（事实上是一个自大狂），他既吸引又排斥人才。飞兆半导体公司成立于1957年，当时“叛逆8人”离开了肖克利的指挥，因为他们再也无法忍受肖克利粗暴的管理风格。

硅谷还有另外两个被证明对创意商业化至关重要的因素：一个是以沙丘路为中心的大型风险投资资本产业，另一个是现成的移民。英特尔的长期首席执行官安迪·格鲁夫是匈牙利的难民。史蒂夫·乔布斯是叙利亚移民的儿子（尽管他出生后不久就被收养了）。安娜利·萨克斯尼安（AnnaLee Saxenian）称，1990—1996年成立的4000家公司中，有27%是由中国人或印度人经营的（是过去10年的两倍）。硅谷还开创了一种特别灵活的资本主义形式。萨克斯尼安指出，在早期，硅谷在东海岸的最大竞争对手——马萨诸塞州的128号公路，在获得研

究和风险投资资本方面比硅谷强多了。然而，到20世纪70年代末，硅谷创造了比128号公路更多的高科技就业机会。当这两个集群在20世纪80年代中期暴跌时，硅谷被证明更具弹性。原因是东海岸的大公司，如数字设备公司和数据通用公司，都是自成一体的帝国，专注于一种产品——小型计算机，而硅谷则分散、自由、多元：公司不断形成和重组。20世纪90年代，硅谷拥有6000多家公司，其中许多是初创公司。连像太阳微系统公司、英特尔公司和惠普公司这样的大公司都算不上主流大企业。人们从一份工作换到另一份工作，从一家公司跳到另一家公司。英特尔是叛逆8人中的罗伯特·诺伊斯和戈登·摩尔离开飞兆并招募安迪·格鲁夫加入时成立的。硅谷比美国其他任何地方都更生动地体现了创造性破坏原则，因为旧公司消亡了，新公司出现了，允许资本、想法和人员重新分配。

从20世纪70年代中期开始，随着个人计算机的崛起和互联网的商业化，信息技术革命进入了高潮。1974年，个人计算机“牵牛星”的出现，让软件和硬件方面的创造性活动全面爆发。有史以来最引人注目的商业交易之一是，19岁的比尔·盖茨说服IBM在其所有计算机上使用他的软件。这使微软成为行业标准，比尔·盖茨成为世界首富之一。IBM于1981年开始制造自己的个人计算机，从而进一步加速了个人计算机革命，使新设备获得认可。到1982年，该公司售出了250万台计算机，到1985年，售出了600多万台。与此同时，苹果生产的计算机避开了比尔·盖茨的操作系统，集成了硬件和软件。

随着1991年12月斯坦福线性加速器系统第一台服务器的安装，互联网的到来引发了一场更大的革命。起初，互联网革命和个人计算机革命分别展开。20世纪90年代两者之间的碰撞将个人计算机的力量与庞大网络的力量结合在一起：坐在办公桌前的人（或者，随着笔记本计算机和智能手机的到来，坐在星巴克里的人）可以搜索世界信息，并与其他互联网用户交流。企业家设计了新的浏览器来“阅读”网络。1995年8月网景公司公开上市时，吉姆·克拉克成为第一位互联网

亿万富翁。吉米·威尔士以维基百科的形式创建了世界上最大的百科全书：它完全由志愿者编写，随着人们发布改进和消除错误，它不断发展。

谷歌是最成功的新一代互联网公司，也是硅谷如此与众不同的完美例子。当谢尔盖·布林带着新生参观斯坦福大学计算机科学系时，布林和拉里·佩奇相遇了，火花四溅：尽管他们讨厌彼此，但他们有很多共同点（布林的父亲是一名逃离莫斯科的数学家，佩奇的父亲是一名计算机科学家），他们成了争吵的伙伴和学术合作者。他们想出了一个主意，快速搜索网络上出现的数百万网页，并根据相关性对它们进行排名。这所大学不仅为他们提供了一些世界顶尖学者的教学，而且提供了一些世界上最强大的计算机（布林和佩奇一度占用了大学一半的带宽），随着他们的想法形成，还提供了商业建议和资助。他们从硅谷最大的风险投资公司红杉资本和凯鹏华盈获得了资金。凯鹏华盈公司的约翰·多尔建议他们雇用一名经验丰富的经理来管理公司，他们决定雇用埃里克·施密特。注

互联网为企业家提供了机会，让他们可以像一个多世纪前的铁路一样，彻底改变太阳底下的每一项业务。1994年，D.E.肖对冲基金30岁的分析师杰夫·贝佐斯在西雅图成立了亚马逊，这是一家在线书店，多亏了微软，它才成为一个技术中心。亚马逊现在是世界上最大的在线“百货”商店，也是世界上最大的互联网服务器空间提供商，贝佐斯的身家超过700亿美元。1995年，伊朗裔美国人皮埃尔·奥米戴尔创立了易贝，这是一个帮助人们买卖物品的在线拍卖网站。目前，该公司价值近300亿美元，并帮助安排了数百万笔交易，既出售常见商品，也出售奇特的产品。

互联网革命不可避免地产生了许多喧嚣。技术含量高的纳斯达克100指数在1995年上涨了40%。1998年，雅虎只是一家拥有637名员工的网络公司，其市值相当于拥有23万名员工的波音公司。市场不可避免

地自我纠正了（网络繁荣之后是网络泡沫破裂），但是增长最终在更坚实的基础上继续，由一批管理良好的公司领导。

这场变革的胜利者与19世纪末的强盗大亨有着惊人的相似之处。他们重塑了文明的物质基础。比尔·盖茨在每张桌子上都放了一台计算机。拉里·佩奇和谢尔盖·布林将世界信息放在每个人的指尖。他们依靠规模经济的逻辑来支配他们的市场。卡内基的名言“降低价格，抢占市场，充分经营工厂”和“注意成本，利润会照顾好自己”，同样适用于计算机制造商。在1959—2009年的50年间，经过质量调整后，计算机设备的价格每年下降16%，但是它更适用于社交媒体，在社交媒体中，你的效用取决于你的网络规模：每个月使用脸书的人数远远超过中国人口总数。科技公司将巨大的规模转化为市场支配地位和飙升的收入。

信息技术革命改变了整个美国工业的性质，不仅仅是高科技行业。沃尔玛和其他大型零售商根据它们在全球所有商店的日常销售的即时反馈来补充货架。制造公司通过使用算法规划变量，如原材料价格和产品的季节性需求，从而保持库存“精简”，降低成本。银行家可以在几秒钟内计算出复杂衍生品的价值。

水力压裂法革命

最引人注目的变化之一不是通过新经济中的代码博取利润，而是从旧经济中的土地中压榨更多的资源。石油是旧美国的化身：在旧时代，大多数人用手工作，试图从土地中提取黑色物质。然而，石油工业经历了20世纪下半叶最令人惊讶的革命之一，使一个衰落的工业恢复了健康。这是一个典型的美国企业家的作品，一个局外人从一个古怪的想法中看到了潜力，并坚持到底。

20世纪70年代，美国的能源工业已经适应了显然不可避免的衰退。分析师制作图表显示其石油和天然气已经耗尽。大型石油公司为

了生存而全球化。乔治·米切尔认为这是无稽之谈，因为巨大的储量被困在地表深处的页岩中等待释放。他花了几十年时间来完善解锁技术：将高压流体注入地下，使岩石破裂，并为被困的石油和天然气创造通道（压裂），然后向下钻井，再侧向钻井，以增加每口井的产量（水平钻井）。结果就是一场革命。在笔者撰写本书时，页岩层生产了美国一半以上的天然气和石油，而2000年仅为1%。美国能源信息署预测，到2022年，美国将成为能源净出口国。

米切尔是美国梦的化身。他的父亲是一个贫穷的希腊移民，一个牧羊人，后来在得克萨斯州加尔维斯顿经营一家擦鞋店。米切尔必须打工挣钱才能完成大学学业，却以全班第一的成绩毕业。他留下了超过20亿美元的财富，得克萨斯的风景中点缀着他的慈善事业：他对大学研究部门和加尔维斯顿特别慷慨。

米切尔也是企业家精神的代表人物。他没有发现页岩气和石油：在他开始之前的几十年，地质调查已经揭示了它们的存在。他甚至没有发明水力压裂法：水力压裂法从20世纪40年代就开始使用了。他的伟大之处在于远见和勇气的结合：他坚信技术可以释放达拉斯和沃思堡地下的页岩层中的巨大能量储备，他一直在与无情的岩石搏斗，直到它最终交出了财富。

在学习石油工程和地质学之后，米切尔在二战期间服役于陆军工程队。离开军队时，他既表现出反叛者对大组织的不信任，也表现出赌徒的狡猾。他的职业生涯起始于得克萨斯州斗志昂扬的独立石油生产商，而不是当地的巨头。在职业生涯早期，他与芝加哥的一家博彩公司达成了一项交易，购买了一块被称为“野生动物墓地”的土地的所有权，并迅速钻探了13口油井。他还做过城市开发商。1974年，他在休斯敦北部的松林中建立了一个有计划的社区——林地，试图解决城市蔓延的问题。林地包括社会住房和办公室，以及价值百万美元的别墅。

固执是他最重要的品质。在行业领头石油公司和投资者的嘲讽中，他花了20年时间在沃思堡周围的土地上挖洞。他说：“我从未想过放弃，即使每个人都说‘乔治，你在浪费你的钱’。”然后，1998年，在米切尔接近80岁时，他的团队突然想到用水代替黏稠的钻井液。这大大降低了钻井成本，并将巴尼特页岩变成了“金矿”。

米切尔对19世纪末的伟大企业家来说是一个熟悉的人物：一个痴迷于利用机械创新从无情的土地上争夺资源的人。这个时代也出现了两项重大的发展，这两项发展将震惊洛克菲勒和他的公司，而不仅仅是用水从岩石中提取石油：用处于经济核心的知识工人取代蓝领工人，以及女性在劳动力中的进步。里根、老布什和克林顿不仅主持了一场技术革命，而且主持了一场影响到几乎每个美国家庭的社会革命。

新的劳动力

黄金时代的美国被人和机器统治着。这绝对是一个制造业经济：1950年，36%的非农业私营部门员工受雇于制造业。道琼斯工业指数由通用汽车公司和西屋电气公司等工业公司控制。手工艺者受到广泛的尊敬，被视为美国道德的典范，而不是教育证书竞赛的牺牲品。这也是一个由男性主导的经济：男性外出工作，养家糊口，而女性留在家里抚养孩子，最多做一些兼职工作来贴补家用。

20世纪80—90年代，这种“机器+人=美国”的等式被打破。里根的政策无疑加速了这种变化：1979—1983年，美国失去了12%的制造业工作，总共约240万个工作岗位，部分原因是高利率和更高的工资。随着制造商变得效率更高，经济从工业向服务业转型，它们只是加速了不可避免的事情的发生。制造业在GDP中的份额从1970年的23%下降至1990年的17%。即使在制造业蓬勃发展的时候，它也没有像过去那样创造很多就业机会：1983—1989年，制造业的实际附加值增长了30%，但

是就业率只增长了5.5%。来自国外的无情竞争迫使制造公司关闭低效工厂，采用新技术，或将业务转移到国外，从而降低生产成本。

与此同时，知识工作者尤其是信息技术和金融服务部门的知识工作者进步迅速。像微软和苹果这样的智力密集型公司取代了福特汽车公司和通用汽车公司，成为现代的象征。即使是老公司也变得更加智力密集：制造商专注于为精确的利己市场生产高度工程化的产品，而不是面向大众市场的标准化产品。他们投入了更多精力来塑造用户对产品的看法，在广告和品牌管理上花费巨资，而不是对产品本身进行投入。亨利·福特曾经问过：“我只想雇用干体力活儿的人，为什么总是雇来一些想给我做脑力活儿的？”到20世纪末，干体力活儿的人反而变得多余。

与此同时，男性主导的经济让位于性别更加模糊的经济。16~64岁的男性劳动力占比从1950年的91%下降至2000年的84%，而女性劳动力占比从37%上升至71%。大脑经济进步最令人不快的副作用之一是，完全退出劳动力队伍并成为国家监护者的男性人数显著增加。

那个时代见证了丹尼尔·贝尔所称的“后工业社会”从工业美国的子宫中诞生。经济生活的重心从制造东西转向灌输想法——从工厂到办公园区，从钢铁厂到大学。对信息技术和金融专家的需求量特别大。金融和保险收入占美国GDP的份额从1947年的2.4%稳步上升至2006年的7.6%。金融业也吸引了越来越多的人，比如数学和物理学博士。2007年，德高望重的加州理工学院有1/4的毕业生进入了金融行业。

随着从体力劳动向脑力劳动的转变，分析经济深刻变化的一种方式是观察经济的整体体量。在典型的工业时代，美国已经用事物的大小来衡量它的实力——覆盖了大片土地的巨型工厂和遍布地球表面的巨型矿山。20世纪80-90年代，美国经济竭尽全力实现马克思的预言，即“所有固体都融化在空气中”。硅的电学性质的发现和材料科学的进步意味着日常物体可以变得更小、更轻。组装收音机不再需要用笨

重的柜子来装真空管，金属可以轧制成更薄的片状物，轻质光纤可以取代铜，建筑师可以用较少的混凝土或钢材建造住房。与此同时，服务业扩大了：越来越多的劳动者在办公园区而非工厂工作，或者即使他们确实在工厂工作，他们也在协调生产流程，而不是从事实际生产。

这打破了经济增长与更多实物投入和产出之间的长期联系。1980-2000年，美国的实际GDP翻了一番，但是美国经济消耗的非燃料原材料的原始吨位在这几十年里基本保持不变（见图10-1、图10-2）。这意味着GDP增长的唯一解释必须是思想世界带来了增量。

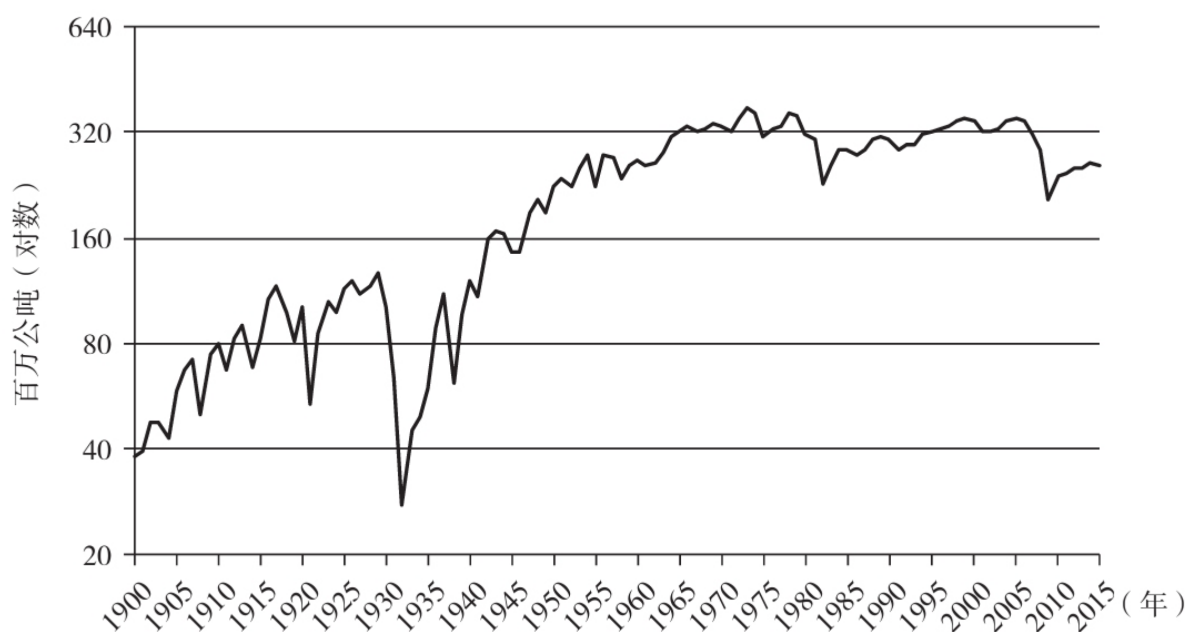


图10-1 美国特定矿物商品*的消费（1900-2015年）

*铝、铝土矿、水泥、黏土、铜、石膏、铁矿石、石灰、镍、磷酸盐岩、硫、锡。

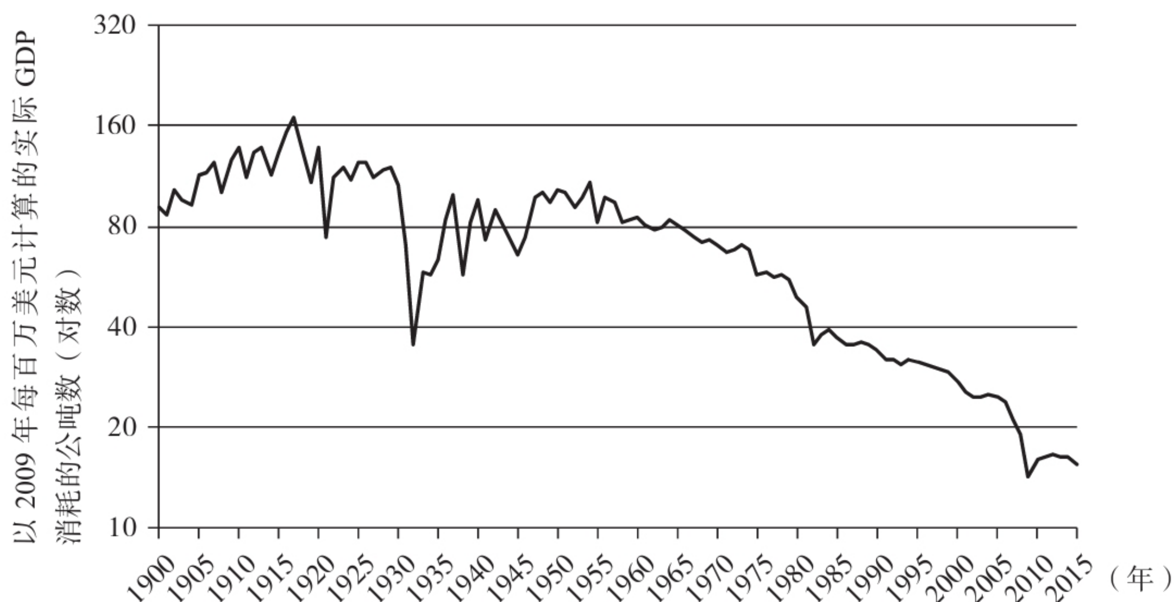


图10-2 美国特定矿物商品*的消费（1900-2015年）

*铝、铝土矿、水泥、黏土、铜、石膏、铁矿石、石灰、镍、磷酸盐岩、硫、锡。

经济生产过程中，产生同比例的实际GDP所需消耗的物质实体的重量减少了，这将带来许多好处。它减少了浪费和污染。公司提高了投入产出比，减轻了世界的负担。它也加速了全球贸易。越轻的东西越易于低成本地运过国界。这样做的逻辑结论是，你可以将物理对象变成虚拟对象，通过互联网从一个国家发送到另一个国家。三维打印现在允许人们以虚拟形式向世界各地发送实物。

女性工作者的进步也彻底改变了美国生活的基调。这是一个数字问题：2000年，女性占美国劳动力总数的近一半，其中一半以上的女性已婚。这也是一个地位问题：女性在专业领域进步很快。2014年，女性经营着一些美国最好的公司，如百事可乐公司、阿彻·丹尼尔斯·米德兰公司和W.L.戈尔公司，女性占专业工人的51%，获得了近60%的大学学位，并且开创了约40%的新公司。

女权主义革命如此成功，以至人们很容易忘记这一变化是多么近期发生的。女性在一些职业中取得了早期进步：到1920年，女性占文书工作人员的50%，高于1870年的2.5%，其中约90%是打字员和速记员。这些职业是孤立的、专业化的，而且地位往往很低。二战期间，美国也利用了女性劳动力，当时“铆钉工罗茜”重新定义了女性的期望，520万名女性加入了劳动力大军。在婴儿潮时期，随着生育率从1945年的2.4上升至1956年的3.8，女性的初婚年龄从1950年的21.5岁下降至1970年的20.4岁，女性又回归家庭生活。

就在20世纪60年代，职业妇女还被限制在低贱的工作中，并受到随意的性别歧视。肯尼迪的“新前线”内阁中没有一名女性。参议院只有两名女性议员，其中一人继承了她丈夫的工作。1960年，女性占美国医生的6%、律师的3%、工程师的不足1%。[注]普林斯顿大学和耶鲁大学都没有女性全职教授，哈佛大学只有一名。哈佛商学院仍然都是男性，在美国法学院注册的学生中只有3.6%是女性。

这些数字低值反映了根深蒂固的社会态度。1961年对美国大学高年级学生的一项研究表明，大多数女学生都希望成为“成就卓著的孩子”的母亲和“杰出男人”的妻子。约60%的女大学生在毕业前退学，这通常是为了帮助她们的丈夫完成大学学业。拉德克利夫学院院长威尔伯·乔丹（Wilbur Jordan）告诉即将入学的新生，拉德克利夫学院的教育将培养他们成为优秀的妻子和母亲，甚至可能赢得终极大奖——嫁给一名哈佛大学毕业生。

1966年，耶鲁大学宣传处将耶鲁大学的出勤率描述为一次学习“做人”的机会。1969年，哈佛大学新生系主任弗朗西斯·斯基迪·冯·施塔德（Francis Skiddy von Stade）说，“当我看到就读于七姐妹学校的聪明、受过良好教育但相对无趣的家庭主妇时，想到改变哈佛大学男女生的平衡，我真的会不寒而栗……很简单，在可预见的未来，我看不到受过高等教育的女性在为社会做出贡献方面取得惊人

的进步。我认为她们不会停止结婚及/或生孩子。如果她们这样做了，她们现在作为女性的角色将会丧失。”注

然而，这些根深蒂固的观念以惊人的速度发生了变化。随着20世纪60年代中期婴儿潮的消退，越来越多的女性开始进入劳动力市场。“黄金年龄”（25~54岁）女性的劳动参与率从1964年的44.5%上升至1985年的69.6%，1999年再上升至76.8%。随着数量的增长，质量也随之提高：女性很快提升了职业水平，并获得了更高的工资。女性年均工资中位数与男性年均工资中位数之比从1975年的58%上升至1990年的71.6%，2010年上升至77.4%，并且还在继续上升，尽管不如女性所希望的那么快。

尽管这种变化经常与妇女运动和激进的论著［如1963年出版的贝蒂·弗里丹（Betty Friedan）的《女性的奥秘》（*The Feminine Mystique*）］有关，但其深层原因是经济和技术原因。当体力比脑力更重要时，男性有着先天的优势。随着脑力变得越来越重要，两性之间越来越平衡。服务部门（女性可以和男性一样竞争）的崛起和制造业（她们无法像男性一样竞争）的衰落使竞争环境变得公平。

需求与供应相匹配：女性越来越乐意并且能够在家庭以外工作。真空吸尘器发挥了它的作用。改进的技术减少了传统女性打扫卫生和做饭所需的时间。避孕药发挥了更大的作用。避孕药的推广不仅让女性能够晚些结婚，而且提高了她们投入时间和精力学习技能的积极性，尤其是慢热型的技能，这些技能很难学会，需要很多年才能获得回报。她们不必为了生孩子而辍学，这让法学院更具吸引力。

高等教育的扩大也增加了妇女的就业前景，提高了她们在就业市场的价值，并把她们的榜样从全职母亲转变为成功的职业女性。受过良好教育的女性比其他女性更有可能工作，即使是在有了孩子之后。1963年，62%的受过大学教育的美国女性加入了劳动力队伍，相比之

下，拥有高中文凭的女性加入劳动力队伍的比例为46%。如今，80%受过大学教育的美国女性加入了劳动力队伍，相比之下，拥有高中文凭的女性和高中学历以下的女性加入劳动力队伍的比例分别为67%和47%。

女性工人的增加大大增加了经济的产出和生产潜力。女性就业人数的增加也是由于其他经济领域生产力的提高：这反映了这样一个事实，即打扫卫生或购物更容易了。

“我们很幸运能活在历史的这一时刻”

20世纪即将结束，地平线上乌云密布。金融体系比看上去脆弱得多。全球化更容易引发危机：1994年墨西哥比索危机之后是1997年亚洲金融危机。这个时代的一些积极因素被消极因素抵消。受过教育的女性的进步与蓝领男性的退缩同时发生。2000年，55~64岁的男性中只有67%的人参与社会劳动，而1950年的这一比例为87%。硅城镇如帕洛阿尔托和西雅图的兴起与铁锈地带城镇如俄亥俄州扬斯敦的衰落同时发生。“伟大的解体”已经开始了。

正如我们将在第十二章中所指出的，权益激增挤出了储蓄，这就要求消费者债务迅速增加。1981—2007年，消费者债务占可支配收入的比例增长了8个百分点，住房抵押贷款债务增长了57个百分点。美国的焦虑程度也是如此。信息技术已经开始替代一些白领工作（特别是秘书和文书工作），正如白领替代了蓝领一样，这让劳动者产生了一种对技术过时的担忧。1991年，在商业周期的底部，一项对大公司工人的调查显示，25%的人害怕被解雇。1995—1996年，随着经济的蓬勃发展，这一数字仍然上升到了46%。[注]

然而，当时这些负面因素被正面因素掩盖了：股市飙升，美元飙升，失业率下降，贸易繁荣，连像罗伯特·戈登这样的悲观主义者也开始谈论“金发女孩经济”。预算从红色变为黑色：美国的财政盈余

从1998年的690亿美元增至1999年的1240亿美元，到2000年达到2370亿美元，就占GDP的比例而言，这是美国历史上第二大预算盈余。经济年增长率超过4%。这意味着美国每年为其经济添加5000亿美元的增量，而这一增量相当于整个俄罗斯经济。

伴随着所有这些关于“新经济”和“生产力奇迹”的谈论，克林顿愉快地结束了他的总统任期。在2000年的最后一次国情咨文中，他描绘了一幅新的经济政策制定共识的图景，这一共识可能会像战后管理资本主义共识一样持久。“我们很幸运能活在历史的这一时刻。我们的国家从未享受过如此的繁荣和进步，内部危机如此之少，外部威胁如此之少。”这个国家比以往任何时候都有更多的工作机会和更高的工资。它已经将赤字转化为盈余，将落后的生产力增长转化为生产力繁荣。它已经用一种新的促进增长的共识取代了过时的意识形态——共和党意识形态认为所有政府干预都是毫无意义的，民主党意识形态试图保护所有就业机会免受经济变化的影响。美国正在领导世界上最激动人心的技术革命——将信息技术应用到越来越广泛的活动中。克林顿宣布：“我的美国同胞们，我们已经跨过了通往21世纪的桥梁。”

---

1. Daniel Yergin and Joseph Stanislaw, The Commanding Heights: The Battle Between Govern ment and the Marketplace That Is Remaking the Modern World (New York: Simon& Schuster, 1998), 334.
2. William Leuchtenburg, The American President: From Teddy Roosevelt to Bill Clinton (Oxford: Oxford University Press, 2015), 592.
3. Anthony Mayo and Nitin Nohria, In Their Time: The Greatest Business Leaders of the Twenti eth Century (Boston, MA: Harvard Business School Press, 2005), 292.
4. Naomi Lamoreaux, ed., “Business Organization,” in Economic Structure and Performance,vol. 3 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, ed. Susan B. Carter et al. (New York: Cambridge University Press, 2006), 491.
5. Mayo and Nohria, In Their Time, 307.

6. Gerald F. Davis, Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America (Oxford:Oxford University Press, 2009), 21.
7. Adrian Wooldridge, Masters of Management: How the Business Gurus and Their Ideas Have Changed the World— for Better and for Worse (New York: HarperBusiness, 2011),30.
8. Michael Jensen and William H. Meckling, “Theory of the Firm: Managerial Behavior,Agency Costs and Ownership Structure,” Journal of Financial Economics 3, no. 4 (October 1976): 305–60.
9. Michael Schuman, The Miracle: The Epic Story of Asia’s Quest for Wealth (New York:Harper Collins, 2009), 181–82; Wooldridge, Masters of Management, 432.
10. Walter Isaacson, The Innovators: How a Group of Hackers, Geniuses, and Geeks Created the Digital Revolution (New York: Simon & Schuster, 2014), 263.
11. Thomas McCraw, American Business Since 1920: How It Worked (Wheelan, IL: Harlan David son, 2000), 238–39.
12. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 506.
13. Jerome Karabel, The Chosen: The Hidden History of Admission and Exclusion at Harvard,Yale and Princeton (New York: Houghton Mifflin, 2005), 444.
14. Alan Greenspan, The Age of Turbulence: Adventures in a New World (London: Allen Lane,2007), 169.

第十一章 大衰退

2001年1月20日，小布什在宣誓就职时，表现出满脸的幸福。尽管他在民众投票中输给了阿尔·戈尔，并在佛罗里达州经历了令人心碎的重新计票，他还是最终赢得了大选。在目所能及的范围内，他继承了蓬勃发展的经济和不断增长的财政盈余。他的周围都是老共和党人，其中许多人以前曾为他的父亲工作过。作为第一位获得MBA学位的总统，他任命的内阁中来自企业的首席执行官数量比任何前任总统都多，包括副总统迪克·切尼、国防部部长唐纳德·拉姆斯菲尔德和财政部部长保罗·奥尼尔。他立即着手实施一项雄心勃勃的保守派议程。

然而，小布什的运气很快就用完了。他的总统任期受到一系列经济危机的困扰：安然公司倒闭；2001年9月11日之后出现严重经济衰退，这次衰退彻底抹杀了财政盈余，并造成了赤字节节攀升；“中国冲击”；当然还有全球金融危机。比尔·克林顿的“通往21世纪的桥梁”所连接的远方，比任何人想象的都要危险得多。

安然公司和其他几家大公司的倒闭，引起了人们对美国监管制度健全性的严重质疑。20世纪90年代，安然公司是美国最大的能源公司，狂热地投资了从污水处理厂到光缆生产等一系列令人眼花缭乱的业务。麦肯锡公司和哈佛商学院对这家公司的“轻资产”管理方式赞誉有加，这让这家公司扬扬自得。安然公司一直积极利用金融炼金术，以尽可能好的方式展示其业绩。随着轻资产模式泡沫的破裂，炼金术变成了欺诈，该公司以《侏罗纪公园》电影里的迅猛龙命名其表外记账工具，试图隐藏亏损，试图通过一系列会计手段掩盖不好的业绩表现。

其他公司也遇到了类似的问题——金融欺诈导致过度扩张，再加上掩盖，所有这些都是为了欺骗投资者。政策制定者担心公司越来越善于利用分拆、谣言和会计技巧来粉饰它们的业绩。2002年7月，小布什签署了自20世纪30年代以来意义最深远的公司治理改革法案，即《萨班斯－奥克斯利法案》，收紧了公司审计和公司账户报告的规则，最重要的是，迫使公司管理层对错误承担更多责任。

自珍珠港事件以来，“9·11”恐怖袭击事件对美国社会产生了有史以来最大的震撼。这次恐怖袭击引发了巨大的军事反应，美国入侵阿富汗，最终入侵伊拉克，还迫使当地政府投入大量资源来防止未来的恐怖袭击。这些战争造成了经济和战略发展问题。经济急剧收缩，通货膨胀率下降到1.1%，并有进一步下行的危险。在“9·11”恐怖袭击事件发生之前，政策制定者就已经担心美国可能会进入自20世纪90年代以来困扰日本的通货紧缩和低增长周期。现在他们有了额外的担忧——全球贸易体系将在潜在的恐怖袭击威胁以及防止此类袭击重现的压力下陷入困境。[注]美国与其盟国（特别是法国）之间在关于入侵伊拉克的问题上产生了激烈冲突，让全球贸易秩序都受到了威胁。

中国造成的冲击使美国的社会情绪普遍低落。从20世纪70年代末开始，在邓小平的领导下，中国政府和共产党发挥主导作用，共同创造了一个经济奇迹，1980—2010年，中国经济以年均10.1%的增长率增长。中国不仅成为世界上最大的劳动密集型产品（如玩具、服装和电子产品）的生产国，而且是世界上最受欢迎的跨国企业新设分支机构的目的地。中国在世界出口中的份额从1980年的1%增至2002年的5%，到2015年进一步增至14%。中国超越墨西哥和日本，成为美国最大的廉价进口供应国。（见图11-1）

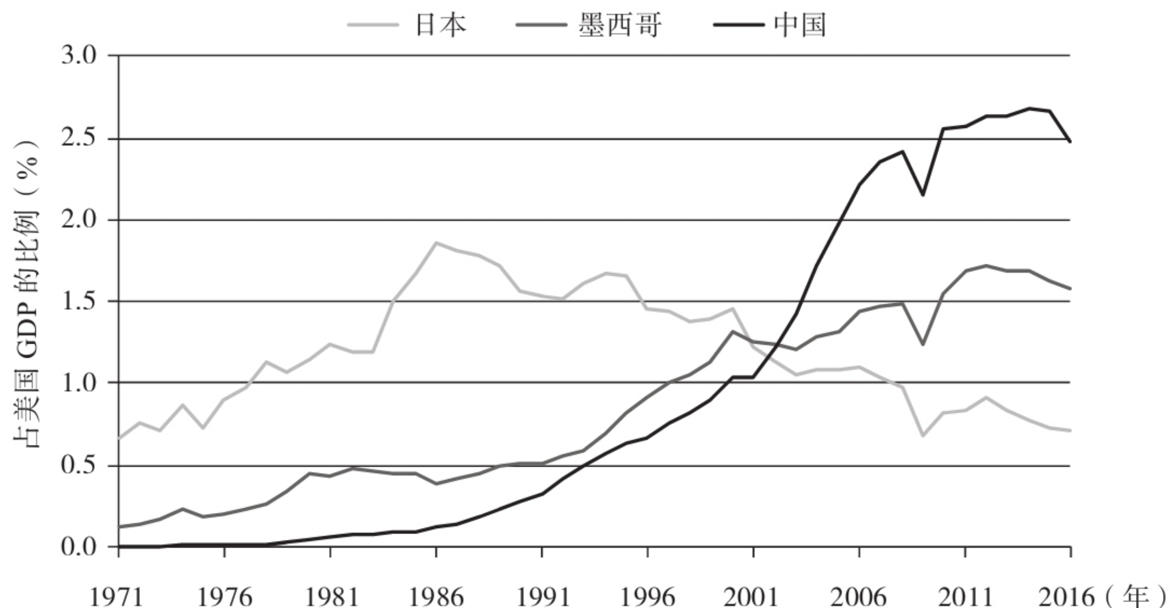


图11-1 美国进口情况（按原产国分，1971-2016年）

中国的增长让美国喜忧参半：中国向美国消费者提供了大量廉价消费品，但同时许多美国工人丧失了工作机会。戴维·奥托尔（David Autor）、戴维·多恩（David Dorn）和戈登·汉森（Gordon Hanson）计算出，从中国进口的产品解释了1990-2007年美国制造业就业人数下降21%的原因——这段时期，美国减少了150万个就业岗位。特别是美国在2001年决定与中国建立正常贸易关系之后，来自中国的进口额激增，制造业就业人数异常大幅下降。这些失业集中在低技能工人身上，他们在未来几乎没有机会获得同等薪资的工作：例如，服装行业在1995-2005年失去了约50万个工作岗位。注

中国带来的不仅是商业挑战，而且是一场关乎存亡的挑战。2010年，中国成为世界第二大经济体。20世纪60-70年代，日本和德国的崛起已经动摇了美国的根基，但这是美国第一次面临来自大国的挑战。美国人有理由担心21世纪将是中国的世纪，就像20世纪是美国的世纪一样。邓小平推行改革开放政策后，中国经济活动激增，同时伴生出惊人的经济释放效应，这种自由释放在1989—2002年长期持续。

在老布什和克林顿努力控制住联邦预算赤字后，小布什再次允许联邦预算赤字增长，这增加了美国的麻烦。小布什上台后决心兑现他的两项伟大的选举承诺，但这两项承诺其实自相矛盾：他希望减税，以证明他是一个“富有同情心的保守派”，愿意利用政府权力照顾穷人。他为自己的第一轮减税辩护，理由是美国经济正在产生充分的财政盈余，政府不会滥用这一盈余，只能把它返还给人民（“我知道如果你把饼干留在盘子里，它们总是会被吃掉”）。此外，白宫管理和预算办公室、国会预算办公室和美联储都一致认为，财政盈余的情况将会无限期地持续下去，暗示美国最终可以还清所有国债。美联储成立了一个工作组，以便在我们取消国债这一对货币政策至关重要的工具时，可以寻找到替代证券。对世界贸易中心的袭击终结了该局面。“9·11”恐怖袭击事件发生之后，小布什证明了第二轮减税的合理性，理由是美国需要一次财政刺激来推动经济再次发展。

他将减税和一把“富有同情心”的支出计划花束结合在一起，使他成为继得克萨斯州林登·约翰逊之后最大的财政支出者。这项最不幸的决策发生在2003年，当时它将医疗保险覆盖范围扩张到处方药，这是该计划历史上最昂贵的扩张。这一扩张不仅没有资金支持，而且不论退休人员的收入如何，对所有退休人员一视同仁。国会高兴地加入了挥霍的大军：由于政客拼命用公共资金购买选票，所以“专项拨款”（国会议员为他们的个人图谋指定的支出）的总数从1996年的3023项增至2005年的近16000项。小布什还在一系列政府支出计划中加入了“所有权社会”的概念。2002年6月，他宣布了一项计划（“美国梦蓝图”），让低收入人群更容易买房，从而为房地产市场注入了更多的泡沫。

狂热追求美国梦的后果是给美国人带来了噩梦。

金融危机

2008年9月15日，周一，凌晨1点43分，美国第四大投资银行雷曼兄弟申请破产，引发了大萧条以来最大的金融危机，某种程度上也是人类有史以来最大的金融危机。即使在1929年股市危机最严重的时候，尽管利率一度飙升至20%，短期拆借市场也还是能够运转的。雷曼兄弟倒闭后的几个小时内，货币市场共同基金出现了挤兑，在危机爆发的前一夜，人们都还认为这些基金几乎没有风险。几天之内，为金融和非金融公司提供信贷的核心融资市场几乎全部陷入困境，全球经济严重萎缩。一个经过几十年精心开发和不懈微调才形成的金融监管体系彻底溃败。

雷曼兄弟根植于内战前的南方棉花经济：该银行的创始人亨利、伊曼纽尔和迈耶是巴伐利亚移民，他们靠贷款给棉花种植者和自行开展棉花交易发了财。该银行逐步把业务拓展到其他商品领域，然后在1900年之后转型为一家投资银行，主要开展美国新兴产业所需的金融业务，尤其是J.P.摩根以及和摩根同时期的主流白人社会群体认为太粗俗而懒得过问的产业，如电影业和零售业。雷曼家族也成了纽约政治机构的固定成员：迈耶的儿子赫伯特·雷曼在罗斯福总统任期内担任纽约州州长。该银行在20世纪80—90年代经历了一段比较艰难的发展时期。1984年，美国运通收购了该公司，并将其与零售经纪公司希尔森合并，创建了希尔森－雷曼/美国运通公司（该公司随后又与E.F.赫顿公司合并，组建了希尔森－雷曼－赫顿公司）。1990年，美国运通最终无法理顺这种功能紊乱的组合，放弃了让它正常运作的努力，从原有的混合体中剥离了这家投资银行，并赋予其原有的名字。这成就了该公司历史上最具活力的时代。新任首席执行官迪克·富尔德带领公司重新走向造富之路。到2008年，该公司拥有2750亿美元的资产，富尔德是华尔街任职时间最长的首席执行官。虽然看上去很强大，但是其根基不稳：雷曼兄弟在房地产及其相关金融工具中做了大量投资，当房地产市场倒闭时，公司也随之关门大吉。

早在雷曼兄弟倒闭之前，金融危机就已经愈演愈烈。2007年8月，法国巴黎银行阻止了从次级抵押贷款基金中提款。2007年9月，英国人排队从纽卡斯尔的北岩银行取现，这是该国自1866年奥弗伦－格尼公司倒闭以来的第一次银行挤兑，而奥弗伦－格尼公司的倒闭促使沃尔特·白芝浩（Walter Bagehot）写了一本关于中央银行的巨著——1873年出版的《朗伯德街》（*Lombard Street*）。英格兰银行最终被迫将北岩银行转为公有制银行。2007年10月24日，美林证券公布了其93年经营史上最大的季度亏损，高达23亿美元。

雷曼兄弟的倒闭是一个转折点，让市场陷入恐慌，甚至提醒全球最迟钝的观察家，事情出了严重的问题。截至9月15日收盘时，道琼斯工业平均指数下跌了504点（4.4%），在130个国家开展业务的身家万亿美元的保险公司美国国际集团的股票价格下跌了一半以上，美国剩余的两家投资银行摩根士丹利和高盛的股票下跌了1/8。

危机很快蔓延至更广泛的经济领域。数百万房主失去他们的房子或陷入“偿还力不足”的状况，2008年有170万人丧失抵押品赎回权，2009年有210万人丧失抵押品赎回权。随着受害者名单从次级抵押贷款利率较低的借款者扩展到普通抵押贷款者，消费者信心崩溃。密歇根大学对美国家庭的定期调查显示，美国消费者30年来从未如此悲观。在2008年最后一个季度，实际GDP以8.2%的年化速率收缩。到2008年年底，全球股票市值蒸发超过35万亿美元，美国房主损失了额外的7万亿美元。加上各种公司实体（非上市公司和非有限责任制公司）和全球股票的损失，2008年一共蒸发了约50万亿美元的财富，接近全球GDP的4/5。[注]

泡沫是资本主义和人性特有的现象：想想17世纪初荷兰的郁金香热，当时荷兰投资者为郁金香出了高价，或者18世纪初的南海泡沫，当时英国人开始痴迷于购买出售政府债券的公司的股票。人们的动物精神超越了他们的理性，有时人们痴迷的程度过高，会造成可怕的后

果。随着希望和炒作与现实相冲突，所有泡沫最终都会破裂，但并非所有泡沫的破裂都会产生同样的后果。一些泡沫破裂没有带来严重的经济后果，例如互联网泡沫和1987年春股票价格的快速上涨。另一些则带来了严重的通货紧缩后果，可能会导致经济长年无法正常发展。要让泡沫造成经济浩劫，你通常需要的不仅仅是可能迅速失去价值的有毒资产，还需要这些资产的持有者借用高杠杆来开展业务。2008年，这两种元素都大量存在，就像1929年一样。

危机的根源

这场金融危机的根源，可以说是冷战结束之后美国社会出现的普遍繁荣的景象。1989年柏林墙倒塌之后，世人对苏联推动的中央计划经济体制有了清晰的认识。民主德国是我们所见过的最接近受控经济体制社会实验的案例，但即便是它，其生产力也仅相当于联邦德国的1/3。苏联更是远远落后于西方国家。

除了一小撮狂热分子外，大多数人都意识到他们关于中央计划经济体制和政府管控的认知是错误的。一位资深的印度内务官员曾回忆说：“在1989年柏林墙倒塌到1991年苏联解体之间，我感受到自己仿佛从一个长达35年的睡梦中清醒过来。我以前所坚信的经济体系和曾经试图施行的措施都是错误的。”[注]世界各国政府拥抱了竞争性市场策略，作为对计划经济的唯一替代。苏联人虽然推行了改革和政治公开，但收获了特别复杂的后果。中国走上了中国特色社会主义的道路。印度长期以来都是捍卫费边社会主义的国家，也开始逐步打破许可证制度，并建设全国性市场。

随着全球化成为世界范围内的流行趋势，多个新兴市场国家，尤其是中国，开始效仿“亚洲四小龙”（中国香港、新加坡、韩国和中国台湾）的出口主导型经济发展模式：这些新兴市场把本地区廉价但受过高等教育的劳动力与一流的科技和管理技术结合在一起，通过稳

定的经济政策和法律制度保障商业的运行。它们的努力向全球经济注入了一波又一波冲击力，带来了爆发式的经济增长：得益于全球性跨国集团在新兴市场地区开设分公司，以及新兴市场地区企业如雨后春笋般冒出来，2000—2007年，发展中国家的实际GDP增长率相当于发达国家的两倍。国际货币基金组织曾测算过，在柏林墙倒塌至2005年这段时间之内，全球出口导向型经济体一共新增了约5亿个工作岗位。除此之外，还有数亿人加入了竞争性力量主导社会经济发展的阵营，其中大多数人都是俄罗斯人民。

发展中国家的消费水平并没有与人民的收入水平同步增长。大多数新兴市场地区的人民都有储蓄的习惯。他们出于对疾病和贫穷的恐惧希望多存一些钱，而且，这些地区的消费金融体系都比较原始。1997年发生的亚洲金融危机提醒了这些地区的人民储蓄是一种美德。与此相匹配的是，这些新兴市场地区的居民储蓄率从1999年占名义GDP的23%提升至2007年的33%，远远超过了投资占比。与此同时，世界其他国家的投资也不足以弥补消费不足造成的空缺。储蓄余额过高造成的经济失衡现象，导致全球长期利率水平出现显著下降。2000—2005年，名义利率和实际利率同步下降，全球利率水平也逐渐趋同。到2006年，主要发达国家和主要发展中国家的通货膨胀率水平和长期利率水平都趋同于个位数水平。利率和通货膨胀率的同步下降使资产价格出现抬升，特别是住房价格出现了显著抬升，最重要的是它还导致了货币政策与远期利率脱钩。包括美国在内的富裕国家的住房价格都出现了快速增长。

全球经济的泡沫在住房价格上涨和资产证券化兴盛的有害组合的助推下，被吹得越来越大。2004年，美国住房价格平均上涨了16%，2005年又上涨了15%。越来越多的住房抵押贷款的放款人不再长期持有这些贷款的权益。取而代之的是，他们把这些应收账款权益出售给那些会把它们打包在一起的专家，这些专家会把这些新创设的证券卖给投资者。最主要的两家资产证券化公司分别是美国最大的住房抵押贷

款放款人美国国家金融服务公司和雷曼兄弟。开展资产证券化业务，从理论上来说有很好的依据。这种业务模式可以让住房抵押贷款放款人获取全球范围内的储蓄余额，为他们发放新的贷款提供资金支持。同时，由于把全美不同区域的抵押贷款打包在一起，实际上降低了他们承担的风险。发展到21世纪初，资产证券化业务实际上在鼓励这些人追逐更高的风险，而不是降低风险：因为发起贷款的放款人知道自己不会长期持有这些贷款，所以他们在放款之初就不会投入足够的精力去检验借款人的还款资质。参与资产证券化的人，从经纪人到住房抵押贷款公司，再到华尔街的各家金融公司，整个链条变得越来越长，到底谁来负责任也就变得越来越模糊。美国国家金融服务公司发现，只需借助少量的资本，它就可以发放令人震惊的大量住房抵押贷款，然后再把这些风险卖给其他金融中介公司。

这种情形在次级贷款业务爆发式增长的情况下变得更为糟糕。所谓次级贷款，就是向那些出于各种各样的原因无法获得常规（优先级）贷款的人发放贷款的业务。2000年，次级贷款市场占到所有住房抵押贷款市场的7%。这种业务主要服务于那些无法按优先级贷款要求支付首付款的购房人，但这些人的收入足以偿还固定利率抵押贷款的月供。而且这种业务主要也只存在于固定利率住房抵押贷款。最初，只有很小一部分成了资产证券化产品。

随后，整个业务市场开始出现飞跃式增长，这主要是金融创新和政治压力两方面的原因共同促成的。在对次级抵押贷款借款人的审查不断消失的情况下，获得次级贷款的总人数越来越多：截至2004年，1/3以上的次级抵押贷款借款人都是在未经任何有意义的偿款能力评估的状态下获得贷款的。注各家金融机构开始加速搜集和重新打包这些次级抵押贷款，把它们做成证券。这些金融机构也很容易找到下游的买家。由于这些产品具有很高的收益率，而且在20世纪90年代末，抵押住房提前终止赎回率出现了下降，这使欧洲的投资者特别喜欢购买次级抵押贷款支持的有担保的债券收益权。确实，这种与正常商业操

作背道而驰的方法，使许多从事资产证券化业务的人实际上在不断鼓励住房抵押贷款的放款人发放更多新的贷款，然后进一步把它们打包成产品进行售卖。

与此同时，美国住房与城市发展部强迫房利美和房地美两家公司增加贫困美国人拥有个人住房的数量。房利美和房地美是两家特别奇怪的公司，它们是得到政府支持的企业。刚刚创设的时候，它们都是联邦政府的机构，房利美于1938年设置，房地美于1970年设置，但随后它们都转型成了由股东持股的企业，1968年房利美率先转型，1989年房地美也实现了转型。它们既不是企业，也不是政府机构，或者说什么都不是，但有的时候它们像私营企业一样开展业务（它们肯定像私营企业一样向高管支付高薪），但同时它们也享受着政府的隐形支持（这使它们可以用最低的利率水平借来款项），并且它们也和很多政治家保持着密切的关系。它们最擅长把住房抵押贷款打包成由住房抵押贷款支持的证券，并将其出售给投资者，所有行为的背后都有美国政府的隐性支持，这促使国外居民的储蓄大量涌入美国房地产市场。

1990—2000年，房利美和房地美占美国住房抵押贷款市场的份额实现了翻番增长，它们发放的贷款总量相当于美国所有住房抵押贷款总量的约一半，但它们的自有资本金所能提供的缓冲效用是非常有限的。在美国历史上极少出现的政党团结一致，在这个时候也出现了：小布什和国会中的左派人士都希望这两家公司能够进一步扩展自己的业务，让贫穷的美国人，包括那些“不具备传统金融条件”的美国人都有机会实现“拥有自己住房的美国梦”。美国住建部为房利美和房地美制定了宏大的目标，迫使这两家公司不得不以批量投资的方式购买次级资产证券，而不是持有独立的贷款收益权。2002—2004年，这两家政府支持的企业在自己的资产负债表上增加了5倍以上的次贷抵押贷款资产。到2004年，这两家政府支持企业所持有的次级抵押贷款证

券占到所有新出售资产证券化产品的42%~49%（所有产品都按可调节利率创设），所有产品都计入投资者的资产负债表。

随着市场的逐步繁荣，发放住房抵押贷款的各家企业开始遇到常规借款人短缺的困境，所以它们转而寻找那些“非常规”的借款人，也就是那些没有足够的钱支付优先级抵押贷款的首付款或者自己赚的钱不足以支付固定优先级抵押贷款月供的人。为了确保这个市场能够持续运转，开展资产证券化业务的人催促发放次级抵押贷款的人创设可调节利率住房抵押贷款（ARMs），并且首月的还款额通常都很低，这被人们称为“尝鲜价格”。2005年和2006年，次级抵押贷款放款额占到了美国住房抵押贷款放款额总额的20%，相当于2002年水平的三倍，其中大部分都是所谓的“尝鲜价格”。由于承销债券的标准迅速下降，可调节利率住房抵押贷款占市场的份额在2007年第二季度出现了跳跃式增长，达到了首次获取次级抵押贷款份额的近62%。许多新的非常规借款人甚至连第一期还款额都还不了，到2007年第一季度，这项业务的情况已经非常危险了。几乎所有新发行的次级抵押贷款都已经做成了证券化产品，而2000年的这一比例还只有不到一半。开展证券化业务的人在（严重膨胀的）信用评级的保护下，似乎能在全球市场中为自己的产品找到不受限制的客户群体，他们把产品卖给了冰岛的银行，卖给了亚洲甚至中东的主权基金，次级抵押贷款担保的证券化产品的账面价值一度达到8000亿美元，相当于2001年年底总规模的7倍。房利美和房地美使用了具有欺骗性的财会报告，掩盖了美国存在的次级抵押贷款问题，导致整个情况变得更糟糕。

华尔街金融机构的组织架构变化也鼓励着金融从业者从事高风险业务。各家投资银行都会常规性地借取高倍杠杆（有时达到企业有形资产的20~30倍之多），因为很多资深经理人都认为，他们面临的是一个长期上行的局面，而下行的风险很小。这些投资银行传统意义上都是合伙制企业，在这种体制下，合伙人需要共同或单独承担企业倒闭造成的风险，所以他们很少通过杠杆形式开展业务。1970年纽约证券

交易所做出的一项判定使经纪商可以成为有限责任制公司，并且获取永久性的资金，这让借杠杆成了这一行业的一种流行时尚。20世纪80—90年代，几乎所有大型投资银行都从合伙制转为上市公司。贝尔斯登和雷曼兄弟的高管在股票价格下跌的过程中肯定损失了数亿美元的资产，但是这些损失并没有波及他们的个人资产：没有人在这场金融危机中被迫宣布个人破产，并且其中大多数金融家还有足够的钱过上和国王一样的生活。

华尔街出现了越来越多且越来越复杂的金融产品，它们承诺通过向为数众多的购买者同时分销，能够有效地把风险分散到许多人身上共同分担，华尔街的金融从业者就像被催眠了一样地追捧这些东西，其中包括逆向浮动仅付息型本息分离债券、逆向浮动仅付本金型本息分离债券和前瞻逆向浮动仅付息型本息分离债券，这些金融工具对资深金融家来说已经过于复杂，他们都无法理解——他们不得不雇用为数众多的有博士学位的“量化分析师”用数学分析的方法来开发并使用这些工具。它们最终还是成了整个金融体系中占据核心地位的产品，企业之间私下谈判所签订的衍生品协议的名义价值从1987年的1万亿美元增至1995年的11万亿美元。[注]到这个时候，各家金融机构已经能用其他人的钱来追逐与自己体量不相称的风险，而与此同时，名义上掌控着这些金融机构的人并不知道这些金融工具会造成什么样的后果。

因此，21世纪初，我们看到社会上出现了一个乌托邦式的经济泡沫，它完全笼罩了整个金融市场。消费者用住房等资产的价格升值部分来借取更多的款项。量化分析师不断开发出各种复杂的金融工具，原本是为了降低风险，但实际效用是转移风险，并且导致了风险聚集。各家金融机构忽略了早期出现的警示信号，因为它们都会担忧，如果自己过早退出，就可能把自己占据的市场份额让渡给那些风险偏好更低的金融机构。时任花旗集团董事会主席和首席执行官查尔斯·普林斯在自己发表的言论中曾表达过这种担忧，2007年，也就是在危

机爆发之前，他曾说过：“如果音乐停下来，那么我们所看到的流动性方面的情况会很复杂。只要音乐还在放，你就得站起来和大家一起共舞。我们现在一直在跳舞。”

那为什么政策制定者还不停止播放音乐，彻底制止人们共舞的行为呢？其中一个原因就是最近几十年连续出现的经济衰落现象对实体经济造成的冲击力较小，互联网泡沫造成的冲击在二战以后来说，只算得上一次温和的衰退，对全球GDP并没有产生任何实际的影响。1990—1991年的经济衰退是排名第二的缓和性衰退。1987年的经济衰退，道琼斯工业指数在一天之内下跌了22.6%。1998年的经济衰退，道琼斯工业指数在三天时间里下跌了11.5%，也主要是当时俄罗斯拖欠外债导致的。这些衰退都没有对GDP造成长远的影响。综合考虑这些比较缓和的经济衰退现象，许多精明的投资者都认为，未来可能遭遇的经济衰退不会比战后出现的任何一次经济衰退更严重。另外，还有一个原因就是，曾经出现过一次“大缓和”的经济发展局面，也就是20世纪80年代初的一段历史时期，这造成了美国社会有一种对使用杠杆漠不关心的态度。就在2007年4月，国际货币基金组织还曾经表示：“全球经济风险已经从……2006年9月……之后出现了下降。总体上来说，美国经济运行良好，经济体中的各种信号都令人振奋。”在《巴塞尔协议》下制定的全球银行业监管规则，确实强制各家银行在危机发生之前少量地提升了资本储备率，但是，在即将以《新巴塞尔协议》出现的新准备金制度筹备过程中，人们争论的焦点是要不要保持银行准备金的比例不变，甚至要不要降低准备金比例。在这种情况下，杠杆的使用更加旺盛起来。

除此之外，人们对于用于风险管理的数学模型盲目自信。有一份关于衍生品的定价模型获得了巨大的成功，以至他的三位创设者［哈里·马科维茨（Harry Markowitz），罗伯特·默顿（Robert Merton）和迈伦·斯科尔斯（Myron Scholes）］获得了诺贝尔经济学奖［第四位费希尔·布莱克（Fischer Black）如果活到了那个年代，

也会获奖]。风险管理的数学模型得到了学术界、中央银行、监管者的一致认可，以至它变成了《新巴塞尔协议》中全球银行业监管标准的核心部分。许多开展量化投资的公司都通过量化分析去寻找赢利水平较高的市场交易原则，这种做法只有在风险厌恶情绪不断增长的前提（大多数时间都是如此）下才有可能获得成功。风险管理所使用的数学模型其实包藏着严重致命的缺陷。在全社会都沉浸在一片欣欣向荣的景象中时，风险管理者和监管者都无法理解雷曼兄弟倒闭之后造成的风险带来的负面影响的规模和力量。

这些金融产品以及整个金融市场已经变得过于复杂，导致整个局面变得更为糟糕，这实际上折射出非故意的行为所导致的结果达到最惨烈的境况时可能出现的情况：原本为了更有效地评估和管理风险而发明的各种工具，在现实中却成了以天量的速度和程度扩散风险的罪魁祸首。当投资管理人面对这些数学工具的复杂性深感绝望时，他们把自己原本应当承担的职责转移给了在监管领域属于“避风港”的评级机构。这些评级机构往往都有数十年的从业经验，而且都得到美国政府的支持，但在现实中，这些机构的内部分析师在理解新金融工具造成的风险方面并不比广义上的投资界人士做得更好。

即便复杂的风险管理模型失效，即便各家评级机构失职，只要预防危机的第三个防波堤（即监管体系）能够有效运转，整个金融体系也不至于走向毁灭，但在危机的巨大压力下，监管体系也彻底溃败。这不仅仅局限于美国。广泛受到人们赞扬的英国金融服务局也未能预测到严重威胁北岩银行的挤兑现象。全球范围内的评级机构对许多包含有毒资产的衍生品都授予了3A级评级。代表全球主要金融体系监管机构的巴塞尔银行监管委员会制定了无数的关于资本储备金的制度，也未能预测到在危机发展到最剧烈时银行需要多大规模的储备金和流动性。美国联邦存款保险公司曾在2006年夏发表过言论：“99%以上的受保险机构已经达到甚至超过监管要求的最高资本储备金标准。”美国的商业银行和储蓄银行都受到大规模监管，长年以来，美国排名前

10~15的大型银行都永久性地派驻现场检察官来监督每天的运营，即便如此，它们还是没能预防这些银行吸入大量的有毒资产，没能预防这些有毒资产让它们彻底崩溃。

有些批评人士则提出，美联储在互联网泡沫破灭之后把市场利率维持在一个较低的水平，这在某种程度上导致了危机的诞生。美国最具天赋的经济学家之一约翰·泰勒（John Taylor）曾指出，美国新建房屋的数量与联邦基金利率自1959年之后就呈现一种逆向的关联（存在时差），2003—2005年，市场利率维持在一个极低的水平，导致了房地产市场的膨胀。我们在这里需要指出的是，房地产市场的发展是多种影响因素共同导致的，不仅仅是美国的货币政策。作为第一条反驳理由，美国的房地产市场从1998年就开始不断成长，这比美联储2001年下调利率要早。作为第二条反驳理由，房地产市场的兴盛是一个全球共同经历的局面：英国的房地产价格几乎与美国在同一时期开始上涨，而当时英国的货币政策要比美国紧很多。

对美联储“货币宽松”政策提出批评的人，无法在货币宽松政策和危机的发生之间找到必然的联系，其实早在金融危机爆发的6年之前，美联储就已经把利率维持在较低的水平了，这主要是担心美国会陷入日本一样的通货紧缩局面（当然，这是一种不太可能发生的情况，但如果发生了，将有可能对美国经济造成重大伤害）。这些批评人士也没能清楚地认识到，美联储影响利率只能通过联邦基金利率（这也是美联储掌握的唯一一种利率）实现，而这种影响力受到当时全球储蓄余额较高现象的制约。批评“货币宽松”政策的人有一点说得很对，那就是较低的联邦基金利率（从2003年中期到2004年中期都维持在1%的水平）导致可调节利率住房抵押贷款的利率变得更低，但是可调节利率住房抵押贷款的发行量在住房价格达到巅峰之前的两年就已经出现了峰值。所以，在房地产泡沫爆发式增长的最后两年，房价的上涨肯定不需要由可调节利率住房抵押贷款来为其提供资金支持。

大滞胀

2008年的金融危机并没有演变成像20世纪30年代那样恶劣的大萧条，其中最主要的原因就是官方机构采取了高质量应对措施。20世纪30年代的案例给政策制定者提供了很多经验，从那个年代以后，政策制定者进行了深入的思考，并且积累了丰富的经验。他们有充足的技巧，能够最大限度地利用自己手头的优势：美联储和美国财政部通过顺畅的协作，对出现的新问题采取迅速有效的措施，开发出了许多实用且创新的解决方案。

政策制定者通过三项政策预防危机向更严重的方向演化：第一项政策就是降低短期利率，从而提振经济，为整个经济体系注入更多的流动性；第二项政策就是救助大型金融机构，包括贝尔斯登和美国国际集团，预防危机的传播；第三项政策就是开展压力测试，以发现系统中存在的薄弱环节。美联储和美国财政部购买了濒临破产的金融机构的股份，确保这些机构能够正常运转。这些股份都是不具有投票权的股份，为的是在公众眼中不至于出现政府强制收购整个银行体系的印象，但这些股都是优先股，也就是说，政府（代表公众）也能够优先于普通股的持有人获得企业红利。美联储用一项实验性的政策来迫使长期利率出现实际下跌，例如大规模购买住房抵押贷款支持型证券。美联储与美国财政部联手，同时也与其他的银行机构合作，重塑民众对银行体系的信心，主要手段是开展压力测试，向人们提供银行未来收入和损失的可靠证据。

尽管政府成功阻断了危机，但随后的经济复苏历程十分缓慢和无力。2010—2017年，社会生产力如果以每小时商业产出来衡量的话，年均只增长了0.66%。相比之下，1948—2010年，美国的年均增长率为近2.5%。发生过严重的金融危机之后，社会经济的复苏总是要经历一段非常长的历史时期。[注]这一次，悬而未决的居民家庭住房债务问题尤为严重，清理这些债务是一个特别痛苦且漫长的过程。直到2011

年，建筑工人才开始新建大概60万所住房，而2005年的开工量超过200万所。

最令人担忧的是，美国经济放缓或许折射出一些更深层次的问题：用于反映经济健康程度的重要指标，比如生产力增长率和投资增长率，都在金融危机爆发之前就已经开始放缓。2000—2009年，实际GDP年均只增长了1.8%，相比之下，1990—1999年的年均增长率为3.2%。1990—2010年，家庭收入中位数年均仅增长了2%。美国在后危机时代的复苏过程中进展尤其缓慢，而且分布不均，造成这种现象的原因或许是美国的竞争力早在雷曼兄弟倒闭之前就已经出现了问题。

1998—2004年，美国经济出现了一次快速增长的局面，但现在看来，这次增长似乎只是一个长期下行周期中的一次短暂的特例，而不能代表科技力量驱动的经济增长新时代的到来。1913—1950年，年均生产力增长率为3.1%，1950—1973年为3.0%，随后在1973—1998年降至1.7%，2004—2016年降至1.3%，只在1998—2004年出现过1970年前的年均3.5%的水平（见图11－2）。经济学家开始重新定义美国经济的发展趋势，而且都是做出下行的预测。美国国会预算办公室预测，美国经济在社会充分就业的状态下所能实现的“潜在增长率”也下降至每年不足1.7%。这暗示着美国的长期可持续人均年化经济增长率不足1%。

20世纪90年代末，美国似乎将要走上一条全新的经济发展轨道，但现在看来，美国和大多数发达国家并没有什么不同。过去5年中，近2/3发达经济体的人均产出每年增长不足1%，未经加权的各国平均增长率也仅为约1%。美国的人均产量年化增长率为0.91%，相比之下，日本为0.62%，德国为0.84%，英国为0.8%。

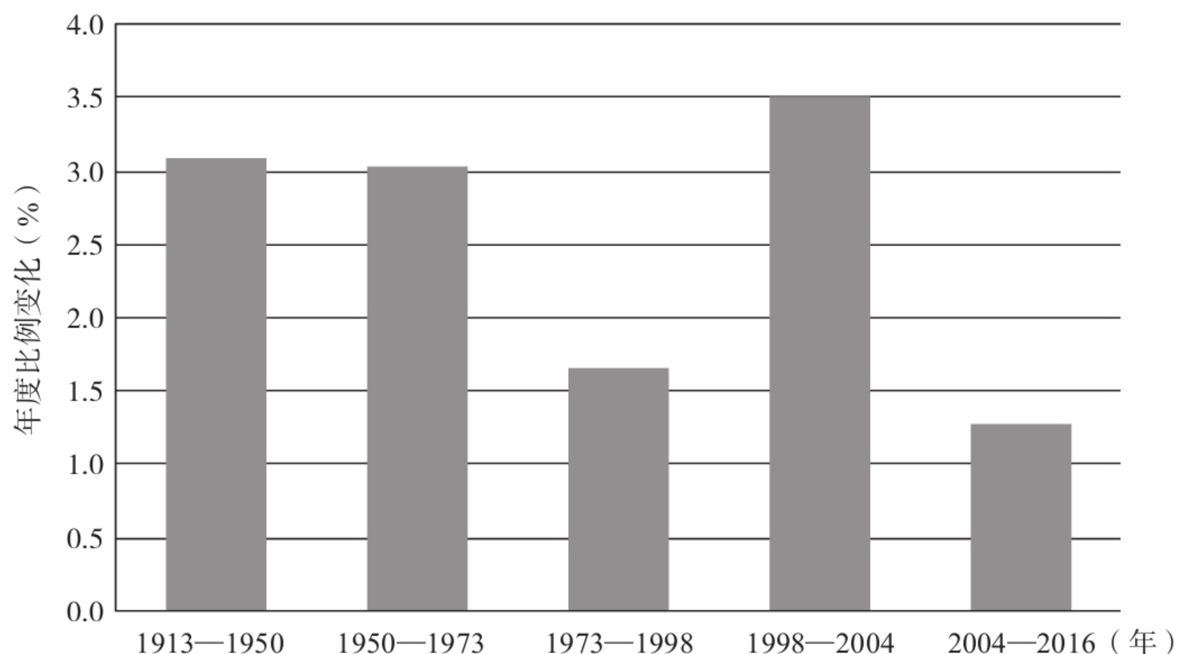


图11-2 美国商业生产率增长

美国的经济发展在2017年取得了相对较好的态势，但这在很大程度上是由企业利润税的降低和去监管化的浪潮带来的红利。这种复苏很快就被证实是不可持续的：美国的基础生产力增长率仍然很低，导致通货膨胀的各种潜在因素还在不断加强。劳动力市场正在收紧，美国的年化失业率降至4%以下，这使工人工资和单位用人成本不断走高。这种乏力的经济复苏很容易转变成经济滞胀：一个无效的经济环境，最终有可能把停滞的经济增速与不断攀升的通货膨胀率融合在一起。

现在看来，美国并不是一个特殊的国家，而更像一个典型的成熟经济体：受到大型政府的拖累，陷入了缓慢增长的泥潭，并且对未来的发展充满了恐惧。我们在下一章中将描述和解释美国日渐衰落的活力。

---

1. Sebastian Mallaby, The Man Who Knew: The Life and Times of Alan Greenspan (New York:Penguin Press, 2016), 594.

2. Douglas A. Irwin, Clashing over Commerce: A History of U.S. Trade Policy (Chicago:Univer sity of Chicago Press, 2017), 666–67.

3. Alan Greenspan, The Map and the Territory 2.0: Risk, Human Nature, and the Future of Fore casting (New York: Penguin Press, 2013), 38.

4. Daniel Yergin and Joseph Stanislaw, The Commanding Heights: The Battle Between Govern ment and the Marketplace That Is Remaking the Modern World (New York: Simon& Schuster, 1998), 168.

5. Mallaby, The Man Who Knew, 617.

6. Ibid., 466.

7. See Carmen M. Reinhardt and Kenneth S. Rogoff, This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2011).

第十二章 美国日渐衰落的活力

本书反复证明了一点，美国最大的相对优势在于其创造性破坏的天赋。甘冒极大风险来追求更好生活的拓荒者和冒险家开垦并锤炼出了独特的美国。阿尔若·克拉梅尔（Arjo Klamer）曾称美国为“大篷车”社会，与欧洲的“堡垒”社会截然相反：美国人总是不停地迁徙，寻找新的机会，而欧洲人则建造堡垒来保护已有的财富。[注]19世纪下半叶，近2/3的30岁以上的美国人曾跨越国界。相比之下，只有1/4的英国人走出了他们狭小的岛国。[注]林肯任期内的司法部部长爱德华·贝茨曾在1849年写道：“我们中很少有人是这个国家的原住民，我们都是远道而来的冒险家，希望在此发财致富和扬名立万。”[注]虽然弗雷德里克·杰克逊·特纳曾担忧美国的拓荒精神会在1893年美国宣布封锁边界时消失终结，但实际上美国对流动性的热情丝毫未减。

美国理所应当地自认为是培养企业家的沃土，相比其他地方，在这里更容易创立公司，并且如果你足够幸运且意志坚定，还能将公司发展为商业巨头。很多伟大的美国企业家都曾是无名之辈，但他们后来创建了商业帝国：安德鲁·卡内基曾是一名身无分文的移民，洛克菲勒是一个推销蛇油的流动商贩的儿子。美国很多杰出的成功商人都是通过满足普通民众的需求积累财富的：想一想西尔斯和罗巴克为方便给地处偏僻的农民送货而创建的巨型邮购系统，或者雷·克罗克在面包和汉堡包上建立的商业帝国。在英国，伟大的企业家功成名就后便逐步减少业务并购买地产和贵族头衔，而在美国，没有比企业家更高等的贵族。

与此同时，美国曾在基础设施建设方面一路领先，这是实现现代资本主义经济所必需的重要元素。公路和运河的修建为工业腾飞奠定了基础，而且美国曾在建设现代铁路和高速公路方面处于世界领先地位。美国还是首个以相对廉价的综合国内航线覆盖全国的国家。

在很大程度上，美国的繁荣在于它认可毁灭是创造的必经之路。美国拥有全球最自由的破产法，它允许公司倒闭；全球最大的国内市场允许人们搬迁到合适的地方，获得最丰厚的工作回报。美国能够接受，在发展的进程中，不得不废弃一些城镇和关闭一些工厂。

时至今日，这样的“经典美国”仍然具有重要的影响力。在撰写本书时，全球最具价值的公司前三名（苹果、谷歌和微软），以及排在第六位和第七位的亚马逊和脸书都是美国的科技公司。美国公司为全球61%的社交媒体用户及其91%的搜索量提供服务，而且它们发明的操作系统供全球99%的智能手机用户使用。谷歌每天要处理多达40亿次的搜索量。此外，美国公司还控制着信息经济的基础设施。亚马逊几乎占据了云计算市场份额的1/3，其云服务部门在2017年扩大了50%以上。

同时，美国占据了全球金融的制高点。[注]在欧洲公司萎靡不振、亚洲雄心壮志的企业家举步维艰时，华尔街投资银行的全球市场份额已增至50%。美国基金经理管理的全球资产从10年前的44%增至55%。交易所交易基金和抵押贷款证券这类最复杂的新型金融工具都是美国所创。

美国拥有世界20所顶尖大学中的15所、超过60%的全球风险资本存量。美国在全球专利中的份额已从里根当选总统时的10%增至现在的20%。尽管人们都在谈论中国崛起，但是中国最具创新力的公司，如阿里巴巴，在纽约证券交易所而非上海证券交易所上市。

除了技术和金融领域外，美国拥有数量最多的全球最佳公司：科氏工业集团、宝洁公司和强生公司可以匹敌世界上任何一家顶级公司。美国公司在经历了20世纪80—90年代的大换血后变得更强大，并通过多轮裁员和重组精简了机构。它们把低附加值的工作外包到国外，并把过去30年最具影响力的两位商业思想家的理念总结为一个制胜之道。20世纪末，时任通用电气公司首席执行官杰克·韦尔奇曾建议企业离开它们没有占据主导地位的市场。21世纪最著名的投资家沃伦·巴菲特赞扬那些建立起“护城河”的公司，这是提供稳定性和定价能力的屏障。

然而，美国这个生产力高度发达的国家却停滞不前。创造性破坏的各项衡量标准（从地域流动性、创立公司到社会对破坏的包容度方面）都呈下降趋势。美国和其他缓慢增长的成熟经济体（如欧洲和日本）对待创造性破坏的方式正日趋相同：用克拉梅尔的话来说就是一个“堡垒社会”，而且其中的大部分要素都变得萧条。

美国人口普查局的报告指出，过去30年来地域流动性一直在减弱。州际移民率从20世纪80年代起持续下降，当前的比例相比1948—1971年的平均水平下降了51%。同期的跨县流动率降低了31%，县内流动率降低了38%。流动性不足在非洲裔美国人中表现尤为显著：自20世纪上半叶从南方大量向北迁徙后，他们正在新居住地扎根。2010年，76%的非洲裔美国女性和她们的母亲在同一州生儿育女，白人女性的同一比例为65%。一项针对4800名出生于1952—1982年的非洲裔美国人的研究显示，69%的人在成年后留在了同一个县，82%的人留在同一个州，90%的人留在同一个地区，而他们上一代人的相应比例分别为50%、65%和74%。

普通美国人迁移到经济热点地区已经变得越来越难。现在，一个典型的纽约人把全美平均工资的约84%花在房租上。这使一个普通人不太可能从堪萨斯州搬去曼哈顿。在财富聚集的高地，房价也总是更

高，因为很多人都想住在那里。今天的这些创意之都（尤其是旧金山）同时也是“邻避主义”之都，充斥着各种规则和限制，导致建造新房屋或创办新企业变得更加困难。据谢长泰（Chang-Tai Hsieh）和恩里科·莫雷蒂（Enrico Moretti）预测，如果搬到美国具有高生产力的城市所需的成本变得更低，那么得益于更好的工作带来的收入，美国的GDP将会提高9.5%。注

流动性下降也表现在其他方面。向上晋升变得越来越困难：斯坦福大学的拉杰·切蒂（Raj Chetty）基于对大量税收记录的研究得出，30岁的人比其父母在同年龄时收入还要高的概率，从40年前的86%降至现在的51%。注三位美联储经济学家和他们在圣母大学的一名同事于2015年进行的一项研究表明，几十年来，人们换工作的频率一直在持续下降。其中一个原因是，解雇员工变得越来越困难（事实上，在公共部门几乎不可能这样做），而且雇主一开始就不太倾向于贸然雇用他们。尽管和很多欧洲国家相比，美国的劳动力市场仍更具流动性，但它依然可能重蹈欧洲的覆辙。一部分受保护的工人能长期保住工作，而越来越多的人徘徊在正规劳动力市场之外。

美国也正在丧失其标榜的拓荒精神。1850年，赫尔曼·梅尔维尔（Herman Melville）曾夸口道：“我们是世界的开拓者和先锋，被派往无人涉足的荒野，在新世界中开辟出一条新的道路。”注今天，在这些拓荒者的后代中，大部分人因过于害怕失败而不敢踏上任何新道路。这个问题源于学校。2013年，马里兰州的一个学区禁止大力推动儿童荡秋千、把自制食品带入学校和在校园里送生日聚会请柬等行为。注这种现象在大学里依然可见，教授因“安全空间”和“触发警告”发起指控。类似的情况在日常生活中也屡见不鲜。麦当劳把警告标志印在咖啡杯上，注明“小心热饮烫嘴”。丘吉尔曾对他的同胞们说：“我们不曾跨越世纪，不曾漂洋过海，不曾翻山越岭，不曾踏过

草原，因为我们是一群‘一碰就碎的人’。”注如今，诉讼、监管和教学方式的组合害得“一碰就碎的人”无处不在。

荆棘与坦途

交通运输方面的公共投资占GDP的比例从20世纪60年代的2.3%下降至今天的1.7%左右，该值低于欧洲，并且远低于中国。道路坑洼不平，特别是东北部地区和加利福尼亚州。与上海浦东国际机场相比，纽约的约翰·F.肯尼迪国际机场简直像个贫民窟；与中国的高铁相比，美国的火车就是蹒跚的“老爷车”。

《美国土木工程师协会2017年工作报告》（2017 Report Card from the American Society of Civil Engineers）中的数据更是加深了这种整体印象。美国9万座水坝的平均使用年限为56年。由于人口密度的不断增加，“高危”水坝的数量已上升至至少15500座。估计每年有24万根主水管破裂，浪费超过2万亿加仑的净化水。机场拥堵和航班延误每年所造成的损失将近220亿美元。美国61.4万座桥梁中有40%的建筑年龄已超过50年，1/9的桥梁存在结构缺陷。美国一半以上的船闸已使用超过50年，通过这些船闸的船只中有将近一半会出现延误。电力变压器已平均使用了40年。电力系统的布线过于陈旧，以至有时无法将剩余的电力从东北地区输送到南方。注

21世纪，材料技术和工程技术的进步让我们能够突破物理极限，见证一些令人叹为观止的伟大建筑。2008年竣工的迪拜哈利法塔高2716英尺，是世界上最高的建筑。迪拜还在修建世界上最大的机场——迪拜世界中心，预计能容纳2亿多名乘客。2005年竣工的东海大桥全长20英里，连接上海和洋山深水港，是世界上最长的桥梁之一，然而，中国人已经在规划修建第二座大桥，以应对日益增长的交通流量。令人尴尬的是，这些工程奇迹几乎很少发生在美国。

美国人发现，相比上一代人，他们创办新公司更加艰难，而且即使创办了新公司也很难将其发展壮大。新公司（成立时间在5年之内）在所有企业中的占比从1978年的14.6%下降至2011年的8.3%，而倒闭企业的比例一直维持在8%~10%之间。新公司贡献的总就业人数的比例从20世纪80年代的18.9%下降至大萧条前的13.5%。在私营公司持有股份的30岁以下人士的比例从1989年的10.6%下降至2014年的3.6%。注

公司创办比例的下降甚至蔓延至科技行业。新兴技术公司的数量在2000年达到峰值后就持续下降。首次公开发行的企业数量锐减——从20世纪90年代的每年547家降至近期的每年192家。20世纪90年代，技术型企业家常常梦想让公司上市，自己成为下一个比尔·盖茨。现在，他们梦想把公司（或至少是创意）卖给一家科技巨头。他们成了既定秩序的屈从者，而非大胆的革新者。

与此同时，最大规模的公司正在巩固其对经济制高点的控制权。苹果、谷歌、亚马逊和它们的同行主导着当今的经济，正如美国钢铁公司、标准石油公司和西尔斯－罗巴克公司曾一度主导罗斯福时代的经济一样。《财富》100强企业收入在《财富》500强企业收入中所占的比例从1994年的57%增至2013年的63%。

大公司的扩张和新公司创办比例的下降意味着经济变得更加集中。1997—2013年，美国上市公司的数量几乎减半，从6797家减至3485家。2013年，上市公司的销售额中位数是20年前的三倍。《经济学人》将经济划分为美国经济普查所涵盖的900多个行业，其中有2/3的行业在1997—2012年变得更加集中。各行各业排名前4位领军企业的加权平均份额从26%上升至32%。这种集中在知识密集型行业表现得最为明显。注

自20世纪80年代以来公司创办比例的下降并不一定表明企业家精神的消退：很多小公司都是跟风型企业，幻想着什么都不投入也能提

高生产力。美国曾见证一些初创企业（如微软、亚马逊和谷歌）风起云涌，它们致力于实现行业变革。约翰·迪尔等老牌大公司也变得更具企业家精神。集中化也不一定意味着掠夺性的垄断。熊彼特认为，集中化既是成功的原因，也是成功的结果。成功的公司超越了竞争对手，才能获取暂时的垄断地位。它们把从暂时垄断中获得的超额利润投入更多的研发中，以继续在竞争中保持领先。正如熊彼特所说，大公司“在很大程度上创造了它们的优势”。

即便如此，我们仍有理由深感忧虑。这些企业设有各种“高墙”和“护城河”来保护自己免受竞争威胁。这一点尤其适用于科技巨头。它们利用网络效应来主导市场：越多人使用你的网络，这些网络就变得越有价值。它们还利用便利性来排挤潜在的竞争对手，例如苹果手机很容易和苹果平板电脑搭配使用。在购买专利和起诉竞争对手侵犯专利时，他们表现得非常积极。注

越来越多的证据表明，固化正在减缓创新在整个经济中的传播速度。熊彼特认为，资本主义充满活力的原因之一在于，成功企业“脚下没有稳固的基石”。反应迅速的追随者总是在“窃取”你的机密并加以改进。这会让领先的公司没有安全感，但对整个社会是有利的，因为这意味着新思想在整个经济中能够迅速传播。令人担忧的是，经济合作与发展组织的一组研究人员丹·安德鲁斯（Dan Andrews）、基娅拉·克里斯库奥洛（Chiar Criscuolo）和彼得·盖尔（Peter Gal）认为，好点子的传播速度比过去更慢了。注跻身前5%的精英公司被称为“前沿公司”，和过去相比，它们能在更长的时间内保持领先地位，并提高其生产力，而其余95%的公司则停滞不前。信息技术行业正孕育出一批“超级前沿公司”：与其他精英公司相比，前2%的信息技术公司的生产力已经有所提高。与此同时，技术传播一直停滞不前的部分原因是前沿公司能聘请到顶尖的精英，并与最好的大学和咨询公司建立联系。

死于绝望

社会的病态导致大量失业，底层民众饱受其苦。在某些地方，特别是曾经作为工业革命摇篮的地区，无业成了一种生活方式。在宾夕法尼亚州的斯克兰顿，18岁以上的人中有41%已经退出了劳动力市场。在纽约州的锡拉丘兹，这一比例高达42.4%。注无业常常导致人们走向轻度犯罪和吸毒成瘾的生活：鸦片制剂和冰毒的流行进一步缩短了人们的寿命，并加重了社会的病态。

近年来最受关注的变化之一就是，过去主要与美国黑人有关的社会问题现在正向美国白人蔓延。白人高中毕业生中，非婚生育的比例从1982年的4%上升至2008年的34%。白人高中辍学者的比例从21%上升至42%。黑人非婚生育的比例从1982年的48%上升至2008年的70%，高中辍学率从76%上升至96%。破碎的家庭产生了“贫困循环”：在缺失父亲的家庭中长大的孩子更有可能经历辍学、未婚生育和犯罪。美国的监禁率是欧洲大国的8~10倍，很大原因在于其执行严格的毒品法，判定较低级别的毒品犯罪为重罪，并将违法者长期囚禁。监禁除了每年花费美国纳税人740亿美元外，还有令人绝望的后续效应：让人无法完成学业，只能和其他囚犯交往，并给他们的声誉留下永远的污点。一项研究发现，60%的囚犯在获释一年后处于无业状态。

普林斯顿大学的安格斯·迪顿（Angus Deaton）和安妮·凯斯（Anne Case）指出，事实上，美国白人工薪阶层的预期寿命已经开始缩短，这种情况在工业革命以来首次出现。注预期寿命的缩短是由于“死于绝望”人数的增加。毒品、与酒精相关的肝病和自杀在死亡原因中的占比正在上升，而心脏病和癌症等“中年杀手”的占比在下降。作者认为，对这一切最合理的解释是，由于高薪工作的消失和社会矛盾的积累，在经历过20世纪70年代初的鼎盛期后，“高中学历的白人工人阶层正在逐渐崩溃”。在黄金时代，美国工薪阶层可以期待

稳定的生活和长期的进步。现在，他们正在被逐步边缘化，随着其健康状况的恶化，还会增加社会福利计划的负担。

停滞的原因

为什么美国曾引以为傲的活力消退了？有三种盛行的解释。第一种解释是，美国正在丧失其长久以来拥有的经济领导力。美国引领世界进行了三次伟大的教育革命——在19世纪创建了公共小学教育体系，并在20世纪创建了公共高中和大学教育体系。完成高中教育的17岁学生的比例从1900年的6.4%上升至1970年的77%。考上大学的高中毕业生的比例从1960年的45%上升至2000年的63%。据哈佛大学的克劳迪娅·戈尔丁和劳伦斯·卡茨（Lawrence Katz）估计，在1890—1970年的80年间，每10年民众的教育程度平均增长0.8年，且每年教育程度的提升为生产力和人均产出的增长贡献0.35个百分点。

从1980年起，美国逐渐失去了其教育优势，高中毕业的美国人的比例一直呈停滞或下降之势，这两种结果取决于衡量方式的不同［詹姆斯·赫克曼（James Heckman）发现，获得“真正”学校文凭的18岁学生的比例在2000年降至74%］。目前，美国的高中毕业率在发达国家中排名第11。虽然从4年制大学获得学士学位的25~34岁学生的比例从25%上升至32%，但这种上升掩盖了许多重大问题，例如，美国曾是18~24岁大学生的比例排名第一的国家，现在这一排名已下滑至第15以后。如果你查看教育程度，而不只是受教育的时间，美国的指标更加令人沮丧。根据经济合作与发展组织2013年度的学生能力国际评估计划（PISA）测试结果，美国15岁学生在阅读上排名第17，在科学上排名第20，在数学上排名第27。

从不同年龄组的比较结果可以看出，美国的相对地位在降低。在经济合作与发展组织34个成员中，55~64岁的美国人相比其他国家的同龄人完成高中学业的比例更高。24~34岁的美国人和其他4个成员的同

龄人在高中毕业率排名上并列第9。美国也是唯一一个24~34岁人群的毕业率没有高于55~64岁人群的国家。

在美国教育体系的积极特性被削弱的同时，其消极特性正变得更加明显。该系统在培训非院校学生从事职业工作方面表现不佳。二战之前，纽约市的高中曾要求学生完成“作坊”课程，包括学习木工和焊接电线的技能。后来，尽管有公司抱怨缺乏熟练的体力劳动者，这些课程还是逐步被淘汰了。该系统也未能做好成本控制。从1950年起，高等教育的成本增加至原来的10倍，学生负债越来越重：目前，学生贷款债务已接近1.5万亿美元，超过了信用卡未销账款或汽车贷款的债务。

在历史上大多数时期，美国一直是全球人才最向往的国家。截至2010年，《财富》500强名单中有18%的公司（包括美国电话电报公司、杜邦、易贝、谷歌、卡夫、亨氏和宝洁）都是由移民创立的。如果加上移民子女所创立的公司，该比例应为40%。2012年，占美国人口13%左右的移民建立了硅谷52%的初创企业，对全球专利的贡献率在25%以上。移民在拥有学士学位的科学家和工程师中占比25%，在拥有博士学位的上述人才中占比47%。然而，美国对移民不断增强的敌对态度与其他国家和地区持续涌现的机会，正在阻碍未来企业家和专业人才的供应。其他富裕国家（如加拿大和澳大利亚）正在积极吸引高素质移民。印度和中国的毕业生现如今也能在国内找到更多机会。

上述内容反映了很多道理。美国在国际比赛中的排名无疑下滑了，它的众多学校也表现欠佳。然而，我们也无法指望美国保有二战结束时享有的世界主导地位，这不太现实。美国在高等教育方面依然领衔世界，世界20所顶尖大学中有15所位于美国，也比大多数国家更乐于给人第二次机会。没有证据表明如果有更多人了上大学，经济就会更景气：约有40%的大学毕业生都找不到要求大学教育背景的工作。美国并不需要更多有学士学位的咖啡师。

第二种解释是，与过去的技术驱动型革命相比，信息技术革命令人失望。19世纪末的第二次工业革命带来了广泛的创新，改变了人们生活的方方面面：汽车取代了马匹，飞机取代了热气球，电灯取代了煤油和天然气。有观点认为，信息技术革命只在狭义范围内影响了一些活动。

这缺乏说服力。信息技术革命正在触及日常生活的更多方面。苹果手机可以完成数以千计的工作：它可以帮你找到想去的地方，充当你的虚拟秘书，为你整理书籍和报纸。优步用信息革新了出租车行业。爱彼迎用信息实现了酒店行业的变革。亚马逊允许我们从海量虚拟目录中订购，并在几天甚至几小时内交付货物。据摩根士丹利估计，无人驾驶汽车每年能让美国实现5070亿美元的生产力提升，主要是因为此后人们可以只看笔记本电脑，而无须再盯着马路。

信息技术革命为我们将在制造业习以为常的生产力提升进一步延伸到服务业提供了机会。IBM和贝勒医学院开发了一套名为“知识集成工具包”（KnIT）的系统，可扫描医学文献，并为解答研究课题提出新的假设。从专利纠纷到美国最高法院审理的案件，各种各样的软件在预测法院判决结果方面通常优于法律专家。新技术正让机器和辅助专业人员能接手专业人员的很多日常任务。由初创公司肯硕开发的程序能为金融方面的问题提供解答，例如，当出现隐私泄露恐慌时，科技股票会发生什么状况？在计算机和诊断工具的辅助作用下，护士和医师助理正承担着越来越多曾经只有医生才能做的工作。在线服务和智能手机应用程序让外行无须依赖专业人士，或至少能提高他们的议价能力。在美国，每个月有1.9亿人访问互联网医疗健康信息服务平台WebMD网站——比看普通医生的次数还多。在苹果的应用商店中，教育类应用程序是除游戏之外第二大热门类别，并且慕课大规模在线开放课程（MOOC）也正吸引着数以百万计的学生。法官和律师越来越多地通过“电子裁决”处理小额索赔，这也是易贝为解决用户每年6000多万起分歧而采用的技术之一。威廉·鲍莫尔（William Baumol）等经

济学家曾认为，服务行业的生产力增长在本质上低于制造业的生产力增长。与此类担忧相反的是，现在生产力的增长不再受限于市场构成（如制造业对服务业），而是取决于创新者开发新技术的能力。值得注意的是，保罗·戴维认为，在20世纪20年代企业重组工厂之前，电力对生产力的影响并不显著。信息技术革命对生产力的影响可能才刚刚开始，尤其是对服务业的生产力而言更是如此。

第三种解释是，劳动力的增长速度正在放缓。新生代工人浪潮的到来曾一再推动了美国经济的发展——先有一批放弃农场到城市从事更高薪工作的农民，再有一批放下家庭无偿工作加入劳动力大军的女性。现在，我们面临的问题正好相反：工人纷纷离开劳动力队伍，申领养老金。达到退休年龄的人口占总人口的比例从1940年的6.8%增至1980年的11.3%，2010年又增至13.1%，并将在下一个25年内迅速增长。

这甚至比信息技术的论点更缺乏说服力。最大的争议问题是婴儿潮一代开始步入退休年龄，另外还有一个更微妙的问题是：人们的工作时间比过去的工作时间更长，一部分原因是因为他们的寿命延长了，还有一部分原因是因为工作不像过去对体力的要求那么高。一些国家（如瑞典和英国）正根据人口寿命的延长逐步提高退休年龄。

那么，国家为什么会停滞不前？最重要的原因是权益支出抑制了生产力的发展，即所有美国人都有权享受这套社会福利（主要是社会保险、国家老年人医疗保险制度和医疗补助计划）。在1935年引入社会福利后的30年内，权益支出除了在二战后出现过一次暴涨外，其余时间增长都比较平稳，随后开始猛增：1965—2016年以年均9%的增长率增长。用于投入社会福利的GDP份额也从4.6%跃升至14.6%，发生了巨大的改变。

现在，福利支出让美国负重前行。55%的美国家庭至少能从一项主要的联邦福利项目中获得现金或物质援助。几乎所有65岁以上的美国

人都享有社会保险和医疗保险。80%的生活在单身母亲家庭的美国公民享有权利收益，58%的美国儿童有权申领权益金。约1.2亿美国人（2/3的受助者）能从两项以上的项目中申领权益金，约4600万人（近1/3的受助者）从三项以上的项目中申领权益金。

该权益制度和需求的关联不大：超过90%的社会保险救助都用于根据年龄而非需求划分出来的单一人群，即65岁以上的老年人。政府每年为社会保险和老年人医疗保险拨款5万美元，给那类典型的在2016年满66岁退休的已婚夫妇，这只比美国普通中等收入的家庭少6000美元。而且这些退休人员经历过美国历史上最繁荣的时期，预期寿命也比过去退休的人更长。供养这荣耀一代的重担将落在当代工人的身上，他们的机会比长辈少得多，同时还得养育自己的子女。

大部分权益支出具有自动生成的性质：根据固定公式，有人登记支出就增长。因此，权益支出按固定比率增长，与经济运行状况或谁入主白宫无关，总统可以随其心意去谈论小政府的好处。核心权益项目的规模必然会随着人口年龄、物价和医疗支出的增长而扩大。三大基本权益项目（社会保险、老年人医疗保险和医疗补助）现在占联邦预算的近50%。未来无论哪个党派取得政治优势，该比例预计还会上升。

然而，总统可以对增长速度产生影响。从1965年起，权益支出在共和党总统执政期间（年增幅10.7%）反而比在民主党总统执政期间（年增幅7.3%）增长更快。克林顿不仅比里根把社会福利支出管控得更好（克林顿时期的增幅是4.6%，里根时期的增幅为7.3%），他还在福利体系方面进行了大刀阔斧的改革（虽然不可否认这一改变是在共和党的支持下进行的）。小布什在没有提供资助手段的情况下增加了新药物福利。像克林顿这样的财政保守型总统绝不会做这样的事。两党都参与了竞争激烈的拉票（一些共和党人为愿意花费公款辩护，称如果他们不花，这些钱也会被民主党人花掉）。即使自视为小政府保

守主义者的选民在权益问题上也很坚持——茶党积极分子让奥巴马不要插手“他们的”医疗保险，最能表明他们的立场。

这就指出了权益的一个矛盾之处，也是它难以进行改革的原因。美国人倾向于认为他们“赚到了”自己的权益金：他们只是在拿回自己放在信托基金里的钱和利息。他们在脑海中把受纳税人资助的“补贴”（可以中断）和“拿回属于自己的东西”（神圣的行为）区分得非常清楚。在美国退休人员协会（AARP）的一则广告中，一名退休人员声明：“我赚得了自己的老年医疗保险和医疗补助。”这其实是一种幻觉。美国人整体上取出的钱比存入的多，要补齐实际差额就得给第三方永久性增税，或者让第四方的福利永久性减少。[注]没有这样的改变，社会保险信托基金到2034年就会透支，医疗保险基金也会在2029年用尽。“拿回自己的钱”是一种极强烈的幻觉，让改革变得几乎不可能。雨果曾说，在政治上，没有什么比一个恰逢其时的信念更加有力。他错了：在政治上，最有力的是一种高度依赖补贴，却让领受者相信已由自己完全支付的福利。

更重要的是，联邦福利支出正在挤压可自由支配的支出。施托伊尔勒－勒佩尔财政民主指数用于衡量自动生成和可自由裁量的美国财务决策的数量。1962年，约2/3的联邦支出都是可自由裁量的。在20世纪60年代中期，由于约翰逊福利计划，该比例开始剧烈缩减，在1982年降至30%以下，2014年，该比例维持在20%左右，但预计会在2022年降至10%以下。

联邦权益支出正在挤占国内储蓄。图12－1展现了惊人的统计稳定性：人均社会福利（权益总支出）与国内储蓄总额（两者都以占GDP的比例表示）之和的曲线在1965年后走势不明。权益总支出在GDP中所占比例的稳步上升，与国内储蓄总额在GDP中所占比例的总体下降相对应。这意味着权益支出不仅在挤占国内储蓄，而且是以金额对等的方式实现的。

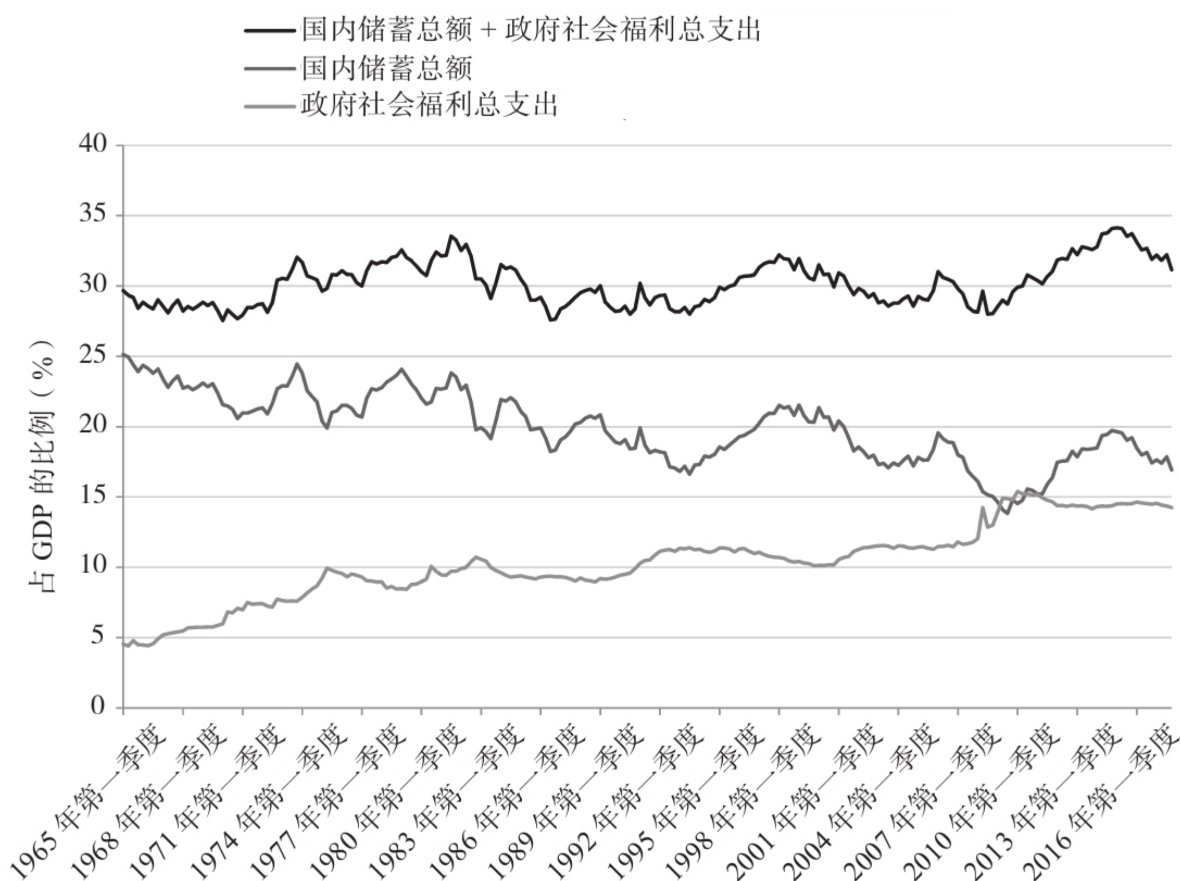


图12-1 储蓄和政府社会福利季度图表（1965年第一季度至2017年第四季度）

生产力（每小时劳动产出）的主要驱动力是资本存量（或累计投资净额）。国内投资总额（投资净额加折旧）由（1）国内储蓄总额和（2）1992年以来贷自海外的净储蓄（主要是美国的经常账户赤字）提供资金。从海外借款不能无限期持续下去：截至2016年第二季度，此类债务已累积至8万亿美元。国内投资最终必须依赖国家在储蓄和资本存量投资上的意愿，但这种意愿正在削弱。令人担忧的是，有大量统计证据表明，福利支出的激增大部分来源于政府通过税收抢占私人储蓄进行资助，该储蓄本可为国内资本投资和生产力的提升提供资金。

商业信心和投资意愿最重要的衡量指标之一就是资本支出比率，即公司选择把多少比例的流动现金转化为非流动的设备或建筑资产。

有些令人惊讶的是，我们发现有两个金融统计数据可以“解释”未来两个季度内资本支出比率近3/4的变化，而两个季度与投资拨款和其实际支出的时间差大约相等。第一个是周期性调整的联邦预算赤字或盈余，可以衡量私人投资支出的挤入和挤出程度。第二个是美国财政30年期国债收益率与5年期国债收益率之差。这代表与永久性资产的实物资本投资相关的不确定性不断增长，例如，软件的预期寿命是3~5年，工业设备的预期寿命是19年。从1970年起，联邦预算赤字或盈余在统计上占资本支出比率变化的一半，另一半在收益率差价和其他未知因子间均匀分布。此外，由于资本存量是生产力（以每小时劳动产出来衡量）的主要决定因素，如果用于资本投资的储蓄继续被转用于社会福利支出，生产力提升将进一步受损。

比起20世纪30年代以来的大多数时间（不包括二战时的非常规环境），现在，企业更不愿意做长期投资。不确定性增长的因素有几点：美国增长的赤字、愤怒的政治活动、令人失望的经济增长率。权益危机加重了赤字，减缓了生产力增长速度，让不确定性雪上加霜，结果阻碍了GDP的增长和政治的发展（见图12－2）。

更糟的还在后面：在未来20年，65岁及以上的美国人数量会增加3000万，而适龄（18~64岁）美国工人的数量预计只会增加1400万。庞大的退休人群加上数十年权益自由化和扩张所遗留的问题，会让美国遭遇前所未有的财政挑战。过去，高额的联邦支出和债务的增加大部分是战争导致的，战争总会结束，债务也会随着军事花费的萎缩而减少，但美国即将进入一段由透支的权益支出引发的高额联邦支出和债务的时期，这一定会发生，在不远的将来无可避免。如果任其发展，我们在未来就会面临债务的增长和反复的财务危机。

第三个问题是监管的加强，表现为对企业家的两种最具价值的资源征税：尝试新事物的时间和能力。20世纪50年代，列出所有新条例的《联邦公报》（*Federal Register*）以年均11000页的速度更新。21

世纪的头10年中，它年均增加73000页。联邦法律法规现在增至1亿多字。国家和地方监管条例又另外增加了20亿字。《多德－弗兰克法案》有2319页。2010年出台的《平价医疗法案》有2700页，包含28字对“高中”一词的定义。医疗保险有14万个赔偿类别，包括针对“宇宙飞船失事”的21个单独类别。此外，美国免税代码包含340万字。这意味着自由之地已经变为世界上监管最多的社会，例如，2013年，在经济合作与发展组织35个成员中，美国的产品市场监管排在第27位。

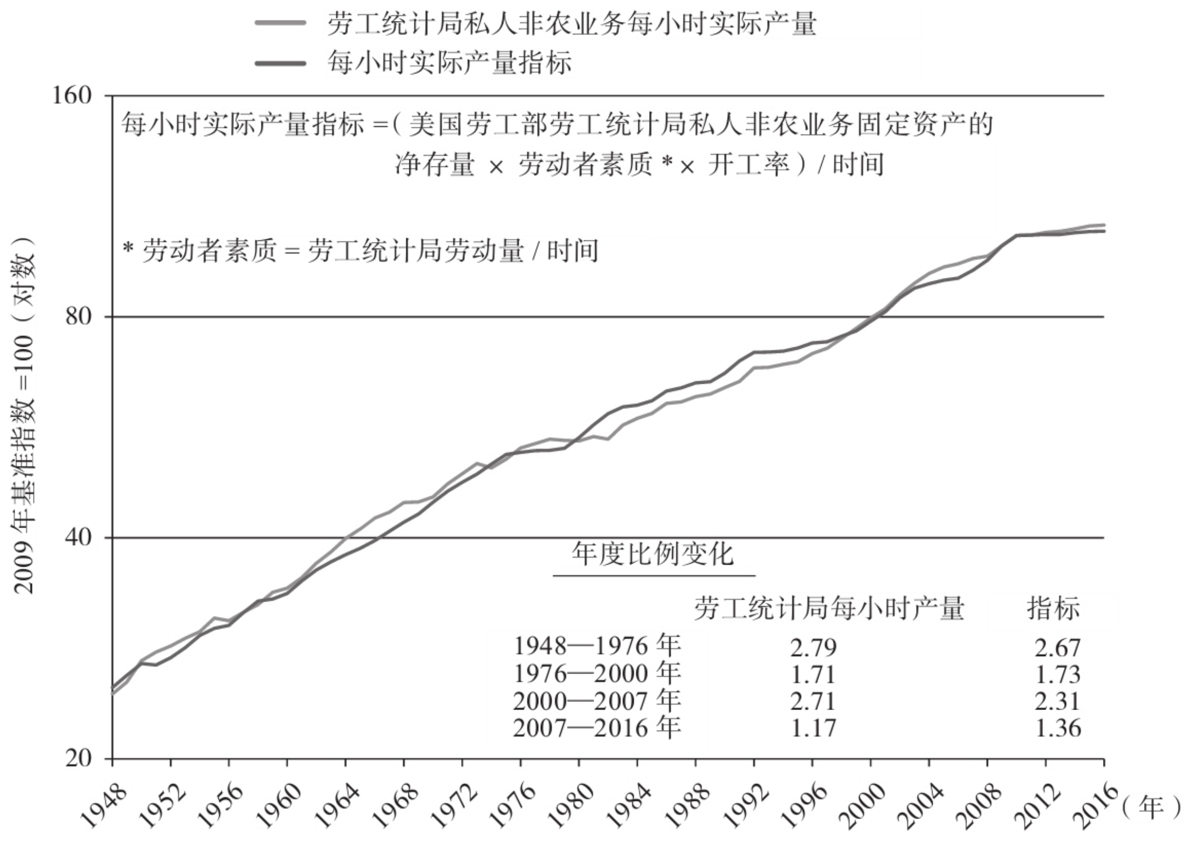


图12-2 资本存量和生产力（1948-2016年）

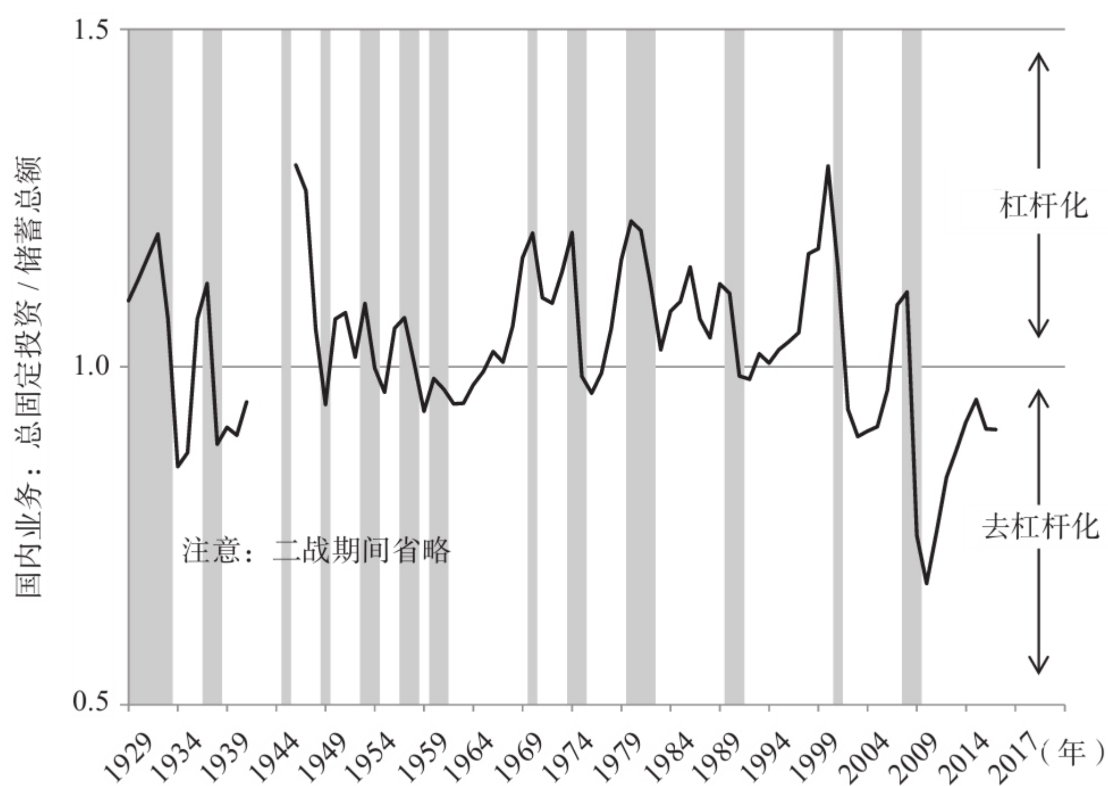


图12-3 现金流业务转为固定资产的比例（1929—2017年年度绘图，萧条期用阴影表示）

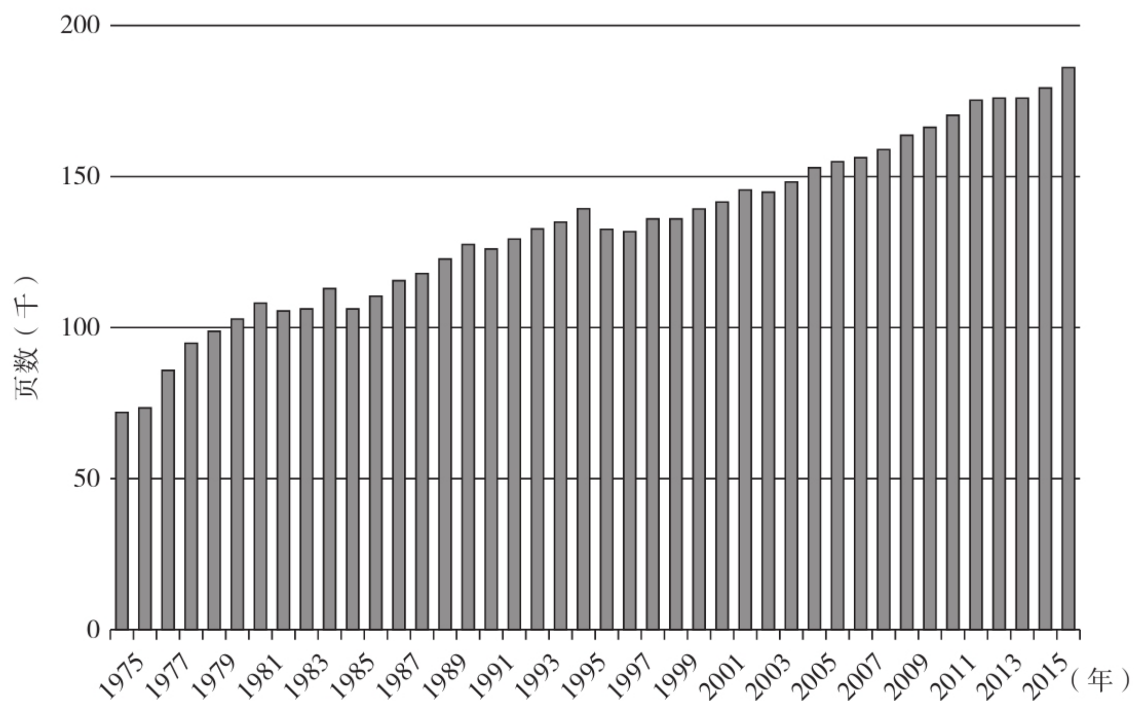


图12-4 美国联邦法规页数（1975-2016年）

2001年安然公司的倒闭让美国的过度监管进一步加重：从20世纪70年代末开始一直普遍存在的解除管制的呼声变得不合时宜。2002年，在安然公司倒闭后，《萨班斯-奥克斯利法案》修订了一般公司的治理章程。2010年的《多德-弗兰克法案》试图对金融服务业进行更缜密的监管，详细监管章程有上千页。在最近经济减速的整段时期内，监管机构不断壮大，变得更加劳民伤财。证监会的预算从1995年的3亿美元升至2018年的16亿美元，司法部相比2000年前更频繁地使用1977年的《反海外腐败法》来监管在海外有可疑行为的公司。根据该法案生成决议的平均花费从2005年的720万美元增至2014年的1.57亿美元。

过度监管让美国无法展现其解决问题和鼓励创新的社会形象。大多数基础设施工程延期数年，因为官员不得不突破重重关卡（尤其是现今在环境保护方面的关卡）。在大萧条时期，修建金门大桥耗时4年。今天，开展更大的高速公路项目需要花10年扫清各种官僚障碍，才能让工人正式施工。纽约港务局决定重修连接斯塔滕岛和新泽西州的贝永大桥，让大型邮轮可以从桥下驶过。做出该决定后，他们得去19个不同的政府部门完成47项审批，从2009年一直忙到2013年年中。经历了整个过程的港务局官员琼·帕帕耶奥吉斯（Joann Papageorgis）说道："这个过程不是要解决问题，而是要制造问题。说'不'能为他们省去很多麻烦。"注

过度监管迫使企业创始人忍受噩梦般的经历，去拜访不同的政府部门，无止境地填写复杂的表格。比如，要想在纽约开个餐馆，你得和11个不同的市政机构打交道，这花费了美国人大量的时间和金钱。一半美国人雇用专业人士来处理税收，相比之下，只有少数英国人这样做。美国甚至把赚钱做慈善的孩子变成罪犯。2011年，乡镇官员在马里兰州贝塞斯达美国高尔夫公开赛附近关闭了一个儿童开设的柠檬

汁售卖点，因为这些孩子为儿科癌症患者筹款，却没有销售许可证。注

公司监管不可避免地给小企业强加了难以承受的负担，因为合规需要很高的固定成本。拉斐特学院的妮科尔·克雷思（Nicole Crain）和马克·克雷恩（Mark Crain）计算得出，对雇员人数在19人以下的企业，联邦法规遵从的单个雇员花费是10585美元；而雇员人数在500人以上的，相应的花费为7755美元。美国系统的复杂性也对小公司不利。大型机构能雇得起专家，可以在这些法规的高山中循路绕行，的确，《多德－弗兰克法案》很快被称为“‘律师和咨询师’的完全就业法案”。通用电气公司的税务部有900名雇员。2010年，它几乎没交税。小公司不得不花钱从外面请律师，且总是担心与国内收入署自相矛盾的条款发生冲突。世界经济论坛基于一项针对小企业的调研，在合规简易度方面把美国排在第29位，居然在沙特阿拉伯之后。

尽管过度监管能为大公司带来短期利益，却会阻碍它们的长远发展，让其变得更加官僚化，缺乏创新。知名公司会扩大其处理合规业务的部门规模而非创新部门规模，雇用高级经理来花时间谄媚政客、拉拢官僚主义者而非改善产品。监管最大的代价在于它招致资本主义的官僚化，从而扼杀了创业创新精神。

一个监管方面尤其令人沮丧的例子就是许可证制度的兴起。1950年，只有5%的工作需要许可证。到2016年，该比例已升至30%（英国的相应比例是13%）。许可证制度把触角伸向了对健康和安全不存在潜在威胁的职业，比如花商、手工艺者、摔跤选手、导游、冷冻甜食卖家、二手书商和室内设计师。注获取许可证非常耗时。在得克萨斯州，想成为理发师的人要用一年多的时间学习理发，想成为假发制作师的要上300个小时的课，并通过笔试和实作考试。亚拉巴马州迫使美甲师在参加实作考试前听完750个小时的介绍。在佛罗里达州，如果你没有拿到4年制大学的学位，完成两年的学徒期，并通过历时两天的考

试，就不能成为室内设计师。明尼苏达大学的莫里斯·克莱纳（Morris Kleiner）计算得出，许可证能为其持有人带来约15%的收入增长，换句话说，它对工资的影响和工会成员资格差不多（对于获得许可证的工会成员，时薪能增加24%）。克莱纳还认为，许可证制度减缓了行业创新：通过比较在一些州受到监管而在另一些州不受监管的职业，他发现，1990—2000年，无监管的职业比有监管的职业新增就业岗位多出20%。职业许可证的增长也减少了地域流动性，因为取得新许可证需要付出大量的时间和努力。

监管的兴起要追溯至新政时期，罗斯福的智囊团热切地相信政府应该在经济决策中拥有更大的控制权，但其发展被证明只是自我强化：新“监管者”团体迅速发现需要解决的（真实的或想象的）“问题”，而后这些受政府资助的解决方案需要更多官员来进行监管。如此这般，成了永无止境的循环。

特朗普的出现

停滞不可避免地让美国民众的情绪消沉，并波及政局。在2008年金融危机以来的所有调研中，大多数选民都告诉民意调查人员国家正行进在错误的轨道上。像茶党这样的异见政治运动平地而起，抓住了公众的想象力。2016年，从未涉足公职的房地产大亨特朗普以“让美国再次伟大”的竞选口号击败了经验最丰富的政治家之一希拉里，当选美国总统，震惊了全美、全世界，或许还有他自己。在历史上经历与特朗普最接近的是安德鲁·杰克逊总统，他是被公众对“普通人”的热情和对贵族统治集团的厌恶浪潮推上总统之位的，但杰克逊的平民主义与他对金本位制的坚定支持并存。事实上，他是纸币的反对者（众所周知，他是美国第二银行的敌人），他要求在购买政府土地时必须支付实物。特朗普的平民主义不包含这样的秩序。

在特朗普当选后，经济开始从近10年的停滞中复苏。股市在他获胜后立刻创下新高，投资者预期会出现更好的营商环境。失业率持续

下降。蓝领工资增长超过了其他群体。财富效应开始显现：房价的持续上涨伴随着股价和商业资产价格的激涨，给GDP带来了大幅提升。特朗普解决了商界一些最为紧迫的问题。一方面，联邦机构几乎停止发布新的监管条例，尽管在很大程度上这能否成为成熟的政策及总统的管理会不会产生失败的结果依旧不明朗。他的税法于2017年12月22日由共和党主导的国会通过并签署成为法律。该法大大降低了公司税税率。特朗普的税法似乎受到了爱尔兰共和国的启发，爱尔兰把公司税税率从1998年的32%减至2003年的12.5%。另一方面，他在贸易上采取了一个危险的政策，退出跨太平洋伙伴关系，对从各国（尤其是中国）进口的钢材增收25%的关税，对进口的铝材增收10%的关税，并威胁称要对从中国进口的货物再增收1500亿美元的关税。

国家的深层问题还在发酵。现有公司继续为自己架设重重防护，尤其是因为特朗普罕见地未能抽干他们所掌控的“沼泽地”。监管依然繁重。只有当投资者能拿到合理的收益率时，被特朗普的税务改革激起的资本撤回才能促进国内资本投资，否则，增加的现金流会最终成为股东的红利和增加的流动资本。特朗普同时减税和刺激消费（尤其是在基础设施建设方面）的政策一旦实行，终将增加债务，迫使政策制定者刹车，尤其是白宫对解决国家日益膨胀的权益支出问题表现得漠不关心（见图12-5）。

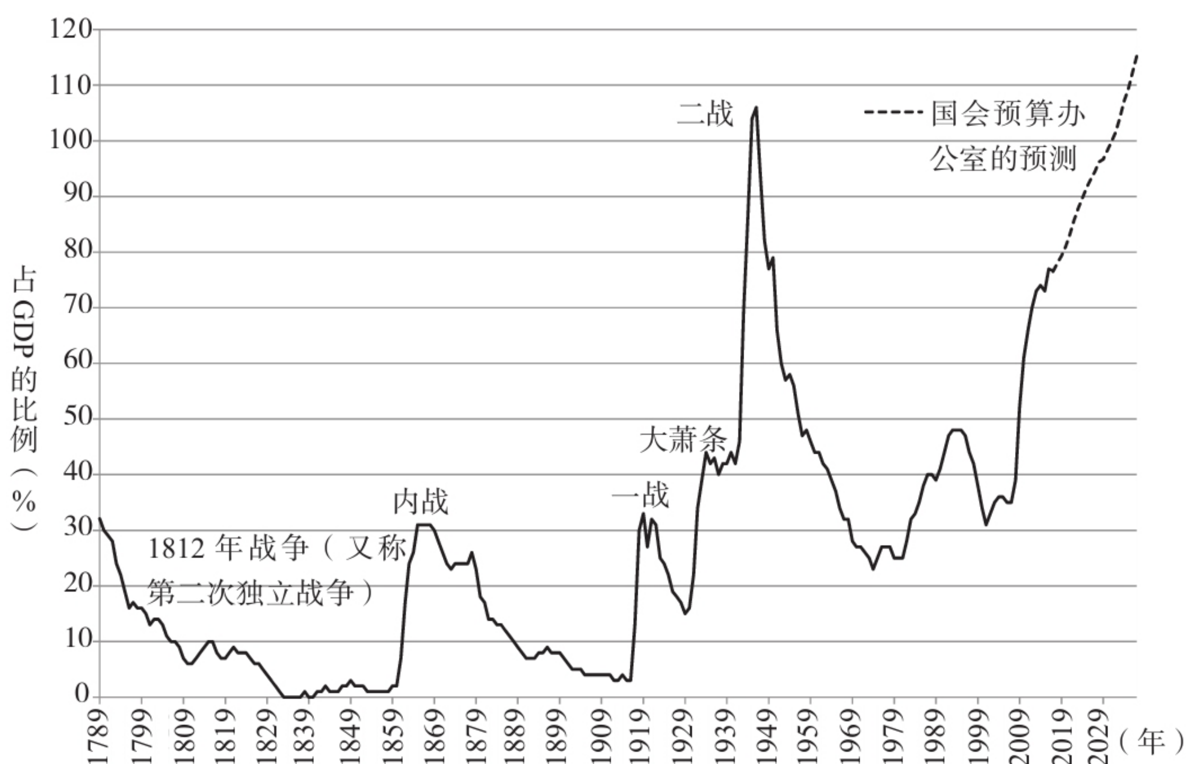


图12-5 公众持有的联邦债务（1789-2017年,国会预算局预测2018-2037年）

在本书撰写过程中，有越来越多的迹象显示美国正处于滞涨初期，这是停滞和通货膨胀的危险结合，一开始看起来充满活力，最后会成为一片死寂，就像20世纪70年代曾发生过的一样。创造历史的低失业率正带来工资方面的压力，但历史最低生产力的遗留问题依然尾随。2011—2016年，非农经济每小时劳动产出的年增长率不到1%。尽管目前的情况有所好转，美国活力日渐衰落的深层原因依然不明。

---

1. Deirdre Nansen McCloskey, Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions,En riched the World (Chicago: University of Chicago Press, 2016), 500.

2. Tyler Cowen, The Complacent Class: The Self-Defeating Quest for the American Dream(New York: St. Martin’s Press, 2017). 25. Cowen’s book has been an invaluable source of data and references for this chapter.

3. Oscar Handlin and Lilian Handlin, Liberty in Expansion 1760–1850 (New York: Harper &Row, 1989), 13.

4. See Patrick Foulis, “The Sticky Superpower,” Economist, October 3, 2016.

5. Chang-Tai Hsieh and Enrico Moretti, “Why Do Cities Matter? Local Growth and Aggregate Growth,” NBER Working Paper No. 21154, National Bureau of Economic Research, May 2015; Cowen, The Complacent Class, 8.

6. Raj Chetty et al., “The Fading American Dream: Trends in Absolute Income Mobility Since 1940,” NBER Working Paper No. 22910, National Bureau of Economic Research, March 2017.

7. Handlin and Handlin, Liberty in Expansion, 141.

8. Philip K. Howard, The Rule of Nobody: Saving America from Dead Laws and Broken Govern ment (New York: W. W. Norton, 2014), 33.

9. Thomas Friedman and Michael Mandelbaum, “That Used to Be Us”: What Went Wrong with America and How It Can Come Back (New York: Little, Brown, 2011), 26.

10. Howard, The Rule of Nobody, 13.

11. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 585.

12. “Too Much of a Good Thing,” Economist, March 26, 2016.

13. Adrian Wooldridge, “The Rise of the Superstars,” Economist, Special Report, September 17, 2016.

14. Dan Andrews, Chiara Criscuolo, and Peter Gal, Frontier Firms, Technology Diffusion and Public Policy: Micro Evidence from OECD Countries, OECD Productivity Working Paper,2015.

15. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 629.

16. Anne Case and Angus Deaton, “Rising Morbidity and Mortality in Mid-Life Among White Non-Hispanic Americans in the 21st Century,” Proceedings of the National Academy of the United States 112, no. 49; Anne Case and Angus Deaton, “Mortality and Morbidity in the 21st Century,” Brookings Institution, Brookings Paper on Economic Activity, March 23, 2017.

17. The 2017 Annual Report of the Board of Trustees of the Federal Old-Age and Survivors Insur ance and Federal Disability Insurance Trust Funds, 199.

18. Howard, The Rule of Nobody, 8.

19. Ibid., 21.

20. “Rules for Fools,” Economist, May 12, 2011.

大结局

1933年，芝加哥的创建者决定举办一次世界博览会，以庆祝这座城市诞生100周年。当时，美国经济正处于大萧条最困顿的年代，但组织者仍然把这次博览会标称为“代表一个世纪所取得的进步”，并且为这次博览会定下了座右铭“科学发现、工业应用、人类适应”。芝加哥花了100年的时间从一个无人之地的贸易中转站发展成为美国腹地最伟大的一个州的首府，短短几年经济大萧条与这100年相比，又算得了什么呢？

我们撰写的这部经济发展史也将出版于美国经济处于困顿的年代：长期的经济停滞释放了一系列政治领域的恶魔，造成一场瘟疫式的危害。美国民众目前的分化程度处于内战以来最严重的水平，美国政治的瘫痪程度和无序程度也处于内战以来最严重的水平，但我们仍然可以为这部经济发展史冠以“一部进步史”的名称，而不仅仅是“一部历史”。不论遇到了多少困难，美国经济发展史总体来说还是一部不断进步的历史。越来越多的美国人过上了越来越好的生活。

在我们讲述的这个故事的开头，美国人的生活可以用霍布斯主义来描述——“孤独、贫穷、下贱、野蛮，并且短命”。或许当时的美国人已经享受到全球最高的生活水平（平均来说，比远在英国的殖民宗主要过得好），但如果以现代的标准来衡量，他们的生活是非常凄惨的。1790年，美国人出生时平均预期寿命仅为40岁，3/4的美国人通过种地来养活自己：他们开垦土地，播撒种子，和农业诞生之初的远古人从事的工作几乎一样。人们的日常生活中只要发生一次灾害，就有可能陷入令人绝望的穷困状态：如果某一年的收成不好，一个普通家庭就会陷入困顿；如果发生一次翻船事故，一个商业王子就有可能

沦为乞丐。休闲活动对当时的人而言是一种奢侈品：蜡烛和用动物油脂作为燃料的油灯都非常昂贵，人们别无选择，日落之后只能立刻就寝，等待黎明的到来。美国国土上，每平方英里只有4.5个人，1800年略微增至6.1个人，但1810年再次减至4.3个人。根据当时的全美经济普查分类来计算，在能够被称为市区的国土上居住的人口仅占全美人口的5%。[注]出行是非常缓慢的，而且伴随着很多危险。普通美国人孤立无援且痛苦疲倦，他们所能期望的最好的情况，用林肯的话来说，就是“一张没有藏着毒蛇的干净的床”。

这些看上去非常差劲的数据，对妇女和黑人这样的边缘化群体来说更加恶劣。不论是自然资源还是后天养育，女性只能获得其中最恶劣的剩余物。在符合生育条件的年龄段，平均每名女性会生7~8个孩子，其中一半的孩子都会在1周岁前夭折。日常家务活儿的重担也都由女性来承担。美国法律沿用了英国对妇女界定“有夫之妇身份”的做法，用威廉·布莱克斯通爵士的话来描述：“婚姻创造了一种夫妻之间人格合一的状态；从法律的角度，夫妻被视为一个人，所以当一个女性成为有夫之妇时，其作为女性的独立存在就终止了，或者说女性的存在完全合并到丈夫的存在之中。”换句话说，从法律的角度，丈夫有权控制妻子的行为，并且妻子创造的任何成果都归丈夫所有。[注]

当时那个年代，美国本土大多数黑人都是奴隶。1790年，黑人人口占全美人口的比例比现在高：当时占19%，现在占13%。弗吉尼亚州黑人占43%，北卡罗来纳州黑人占27%，南卡罗来纳州黑人占44%，佐治亚州黑人占36%。不同形式的压迫被强加到这些奴隶身上。黑人女性和儿童与成年黑人男性一同在田地里劳作。1860年，奴隶婴童死亡率为每1000名新生儿中有350名死亡。相比之下，全美新生儿死亡率为每1000名中有197名死亡。[注]

时至今日，从任何一个角度去衡量，美国人的生活都获得了巨大的进步。美国人还孤独吗？大多数美国人都生活在城市里，即便是那

些仍然住在乡村的人，也通过互联网和室内输水管道等各种技术与城市文明连接在一起。美国人还贫穷吗？放眼全球，全世界的大国之中，美国人的生活水平是最高的。美国人还下贱吗？自从人类文明诞生以来，许多让人类抬不起头来的卑贱行为已经从美国社会彻底根除。美国人可以用药物来减轻生孩子和拔牙的疼痛，美国人能用室内输水管道来清理粪便，美国人还用室内空调来保护自己不会过度出汗，美国人可以用电灯开关来召唤光明，也可以用鼠标轻点一下就发送信息，甚至还用机器人来清理地板。1790年，美国最知名的人乔治·华盛顿嘴里装的都是假牙，其中一些还是用象牙做的；时至今日，全美只有3.8%的人没能留住自己的牙齿。美国人还短命吗？与共和国诞生之时的人均寿命相比，当代美国人的人均寿命是当时的两倍以上。

创造性破坏带来的问题

为美国社会带来进步的核心社会机制就是创造性破坏。这股永不停歇的力量打破了社会中任何一种已经处于平衡的状态，也打乱了任何一种已经沉淀的社会结构。如果进步就是用光明取代黑暗，或者用繁荣取代贫困，那么历史会变得非常简单（也会有点儿无趣）。这里存在的问题是，任何人在创造新世界的时候，都必然要破坏旧社会的一些组成部分。破坏是创造带来的不可避免的一种副作用。创造与破坏是同一项工作不可或缺的共同组成部分：把社会资源投入生产力更高的社会活动，必然会导致旧工作岗位被摧毁，旧工厂被关闭，但同时也会创造新的工作岗位，创造新的企业。重要的社会创新甚至有可能摧毁整个行业。1900年，美国社会上存在着10.9万家制造马车和马具的商户。时至今日，这种商户的数量已经非常稀少。即便是成熟行业的单调创新有时也会导致某些传统工作岗位丧失其必要性，例如，电话行业就一直在减少交换机操作员的人数，1970年，美国人共打了98亿通长途电话，当时电话局雇用的交换机操作员有42.1万人。到

2000年，美国人共打了1060亿通长途电话，但这时的交换机操作员只有15.6万人。

创造性破坏背后的看不见的力量其实就是市场，也就是随时随地以及每时每刻都在发生的数不胜数的交易。还有两种肉眼可见的力量也在推动创造性破坏的发生，分别是企业家和企业。企业家是带来创造性破坏的英雄人物——这些人从骨子里就能感受到未来发展的趋势，并且能够通过个人意志和智慧，把未来趋势变成现实。企业家在追逐建设企业帝国、发行新产品或者根据人类的本性追逐财富的过程中，推动了生产力的长期进步。通常来说，企业家既不是容易亲近的人，也不是品性良善的人。大多数企业家都可以被称为在精神上有控制欲的人：他们能够牺牲任何事物（包括自己内心的平静，以及他们身边人的性命）来为自己打造一个商业帝国，然后拼尽一切来保护自己的帝国不会走向毁灭。伟大的企业家从不休息，他们需要通过不停地建设与创新确保自己的存活。他们都容易陷入挪威人所称的“Stormannsgalskap”状态，字面意思是“伟人的疯狂”。注

作为一个国家来说，美国取得如此巨大的成就主要是因为它能够批量制造出这些有性格缺陷的英雄人物。查尔斯·古德伊尔一生痴迷于研究使橡胶硬化的方法，为此让全家人的生活陷入了贫困和悲惨的境遇，他的三个孩子都在儿童时期夭折。艾萨克·辛格通过欺骗的手段把自己的合伙人逐出了企业，曾经把他的一任妻子掐到昏迷，他还犯有重婚罪和儿童忽视罪。约翰·亨利·帕特森（John Henry Patterson）是全美收银机公司的创始人，是一个追逐流行食品的人，也是一个狂爱健身的人，一天要洗5次澡，而且曾一度绝食37天。注亨利·福特发动了一系列旨在改变世界的社会计划，其中包括彻底灭绝他不能忍受的奶牛的计划。1915年，他带领着众多商界领军人物与和平运动家到欧洲拜访，试图以此终止一战，“让士兵走出战壕”。当时《纽约时报》的头版头条曾经刊发过：“世界大战在圣诞节终止，福特就是终结者。”托马斯·沃森把IBM变成了个人崇拜的“邪

教”，当时的公司里传唱着各种企业歌曲，赞颂“我们的朋友和领导公司的巨手”，赞颂一位“勇气无人能挡”的公司领导。

这些企业家性格中丑陋的一面与他们性格中令人尊敬的一面同等重要，正如破坏与创造同等重要一样。如果企业家不多奉献一些，就不可能白手起家创造出完整的产业和大型企业。这些负面的性格往往也会导致他们创设的商业帝国在远期遭受危害，特别是随着企业家年龄渐长，他们的脾气也会变得更坏。早在美国有足够的公路让人们驾驶汽车之前，亨利·福特就固执地认为要批量生产大量的汽车，正是这种固执导致他忽视了美国消费者渴望多样化的需求。亨利·福特在这方面的失败，为通用汽车公司的崛起创造了可能性。

伟大的企业家所开展的工作可以在伟大的企业中发扬光大。伟大的企业只有在为消费者提供重大利益的前提下才能取得商业上的成功，比如，福特汽车公司为消费者大幅降低了商品价格，通用汽车公司为消费者提供了更多的选择，而现如今的特斯拉为消费者带来重新设计过的基础产品。与此同时，企业只有碾压自己的竞争对手才能获得成功。大企业会利用规模经济效应把小规模、低效率的企业逐出商业圈。它们也利用自己更高的生产效率来减少对劳动力的需求。他们非常热衷于利用自己的政治关系快速扩张商业范围，通常都会超越竞争对手，并且抵制任何形式的竞争。正如贝宝（Paypal）公司的创始人彼得·蒂尔（Peter Thiel）在2014年出版的《从0到1》一书中指出的那样：“所有失败的企业都一样，它们没能逃避竞争。”[注]

创造性破坏在发生效应的过程中必然导致民众的不安：创造性破坏的飓风越强烈，民众的不安感就越强烈。原本已经固化的生活模式会被连根拔起，传统的产业会被彻底摧毁。左派人士对创造性破坏的敌意最强。在民众反对沃尔玛新建商店、工厂主关闭现有厂房、生物工程师研发新产品的过程中，都能听见来自左派人士的反对意见。右派人士，甚至中间派，也对创造性破坏持有敌意。20世纪30年代，南

方农业联合会发动了反对南方各州工业化的游行，宣称资本主义带来的最大问题，就是这种社会现象一直在“加速前进”。“它从不提出任何具体的发展目标，总是创造出无休无止的各种问题。”帕特里克·布坎南把全球化资本主义浪潮称作对人类“最重大的背叛”。“被损毁的住房、被连根拔起的家庭、被摧毁的梦想、青少年犯罪、破坏公物的行为、刑事犯罪等，都是自由贸易潜藏的成本。”肯尼迪任总统期间的民主党人士小阿瑟·施莱辛格批评“资本主义的冒进”会带来“破坏性的后果”。另一位中间派人士丹尼尔·贝尔则担忧地说，资本主义总是给社会创造“永无止境的不满情绪”。

这种社会不安情绪的存在，导致即便是在社会状况最好的年代，也很难向民众推广创造性破坏的理念。让这种情况变得更糟糕的现实是，创造性破坏通常都会带来三个重大社会问题。

第一个问题是，创造性破坏造成的损失往往比其带来的收益更明显。收益通常分布的领域很广，而且要经过很长时间才能体现出来，而损失往往集中在个别行业，并且即刻就会产生。创造性破坏的最大受益者是穷人和边缘化群体。熊彼特抓住了这个问题的核心，他曾写道：“伊丽莎白（一世）女王拥有丝质的长袜，资本主义社会所取得的成就并不是为女王提供更多的丝袜，而是让在工厂里工作的女工也能穿上丝袜，从而进一步持续降低生产丝袜所需的工作量……资本主义体制发挥效能的过程不是巧合的过程，而是通过其内在机制渐进式地提升大众的生活品质。”在创造性破坏的过程中，穷人和边缘化群体也有可能是最大的输家，而且他们的损失往往会比他们的所得更为显眼：人们更容易看到被丝织厂取缔的手工丝织工人，而不会去关注工厂生产的数百万双丝袜。

这就引发了第二个问题：创造性破坏可能变成一种自我否定的社会现象。在创造财富的过程中，资本主义体制创造出了由知识分子和政治家组成的生活非常舒适的阶级，这些人就是资本主义制度的掘墓

人。创造性破坏的敌人通常都有自己的情绪：他们可以指出“破坏”显而易见的邪恶之处。人们很容易提出终止不公正的行为或者提升最低工资水平的要求，但很难以触动经济活力为由来为创造性破坏正名。科技发明使任何持有相机和拥有互联网账号的人都能更简便地让其他人看到“破坏”的案例。他们同样与“集体行动的逻辑”站在同一边。在“破坏”过程中遭遇危害的受害者会更容易团结在一起，向社会要求改革，而在破坏过程中获得收益的胜利者则很难聚在一起。

由此，创造性破坏这场“永远存在的飓风”就遭遇到了政治敌对的另一场“永远存在的飓风”。社会民众会联起手来保护那些受到威胁的岗位，试图挽救那些垂死的行业。他们对资本家无情的贪婪发出各种批判。这么做的后果就是经济滞胀：在试图遏制创造性破坏的过程中，比如在保存旧式工作岗位或者保持旧式工厂持续营业的过程中，人们实际上扼杀了经济发展的前景。免费的社会福利导致企业无法继续开展有生产力的投资。政府管控导致企业家无法再创设新的企业。在尝试制造蛋糕并吃下蛋糕的过程中，很有可能结局是做出一个很小的蛋糕。

第三个问题是，创造性破坏有时可能带来的全是破坏，没有创造。这在金钱的世界里很常见。如果没有一个充满活力的金融行业，就不可能打造出一个非常成功的资本主义经济体：商业银行、投资银行、对冲基金，以及类似的金融机构，把整个社会的储蓄资金都引导到被人们认为最具生产力的行业中，也就是引导到这些行业中最具生产力的企业中。在最佳状态下，金融是创造性破坏最纯粹的形式：资金比任何一种生产力要素的流动性都要更强，也更无情。在最坏的状态下，金融纯粹就是破坏。

金融恐慌往往是一种自成因果的现象：社会民众从风险较高的金融机构抽取储蓄资金的行为，很有可能受其他民众抽取资金行为的助长而变得更为严重。社会民众在投资的时候是群体性投资，在发生恐

慌的时候也是群体性恐慌。因为金融机构常规意义上都是高度互联的，也就是互相之间有借贷的行为，恐慌很可能从一家机构传导到另一家机构，直至最后从华尔街传导到整个经济体。令这种情况变得更糟糕的是，金融恐慌是一种很难预测的现象。通常在经历了较长时间的经济稳定局面之后，会突然发生金融恐慌：在经历长时间的稳定局面时，各家银行由于经营状况良好，会逐渐养成高风险借贷的习惯。有许多最糟糕的恐慌实际上是由小问题引发的。以1907年的恐慌为例，这是一次引发了严重经济衰退的全国性恐慌。当时，为数不多的几个投机者试图控股联合铜业公司的股票，但他们的这种控股图谋最后失败了。投资者承担了巨大的损失，储户争先恐后地从任何一个可能与这些投机者发生关联的银行提取自己的储蓄资金，而由于这些投机者与当时的金融机构有广泛的联系，所以这场恐慌迅速蔓延开来。

金融周期的下行区间总是比上行区间更为凸显，因为恐惧是一种比贪婪更有力量的情绪：当人们担心自己一生的努力将会化为泡影时，这种恐惧会促使他们用尽一切手段来保护自己不受这场传染的危害。恐惧是一种高传染性的情绪：在市场上行区间，投资者通常都会做出从众行为，而在下行期间，往往会演变为踩踏。恐慌也会对广义上的经济体造成严重的危害。投资者往往只愿意持有最安全、流动性最强的资产。现金为王，所有人都在这位王面前低头。放贷者只向最好的借贷者放款，流动性枯竭，企业破产，民众失业。我们再一次看到，这一过程是一个自我强化的过程：恐慌带来经济紧缩，经济紧缩带来更严重的恐慌。

从创造性破坏到大众富裕

通过研究从强盗大亨向大众富裕的转型期，我们可以很好地分析第一个问题：为什么创造性破坏的成本总是比收益更显眼？

本书用很长的篇幅描述了美国内战结束至美国加入一战之间的历史，因为这是美国出现最伟大的创造性破坏的年代。铁路取代了马匹

和马车，成为长途运输的主要方式。钢铁取代了生铁和木材，摩天大楼似乎真的要耸入云霄。美国加入一战前的和平年代终止于越来越强的创造性破坏带来的噪声，这几年中诞生了人类为征服地理距离而发明的两种最成功的新交通工具：汽车和飞机。

在新发明不断出现的同时，大多数美国人眼中却只看得到破坏。农户抱怨自己被资本家骗了，小企业主抱怨自己被大企业骗了。即便是彻头彻尾的拥护资本主义制度的人，比如赫伯特·斯潘塞这样的人，也抱怨环境污染变得严重了。当然，他们提出不满有充分的理由：工业化和城镇化浪潮在推动经济进步的同时，也造成了居住环境的拥挤、工作环境的恶化和空气污染。[注]以匹兹堡为例，这个城市里因工业事故死亡的人数，1870年每10万人死亡123例，1900年增至每10万人死亡214例，几乎翻了一番。[注]

类似西奥多·罗斯福和伍德罗·威尔逊这样的政治家，在这种社会不满情绪的基础上煽风点火，成功发起了一系列社会运动。美国宪法第十六修正案的出台，标志着美国历史上首次开征个人所得税。尽管税种增加，但这种创造性破坏为人们生活质量的提高奠定了基础，并且让生活质量得到了重大提升。科技创新使经济活动所需的输入（尤其是石油和钢铁）成本下降，并且进一步促使基础性和非基础性大宗商品的价格都同步下降。强盗大亨主导经济的年代为后来全民富裕的年代奠定了基础：在新时代里，普通民众日常生活的方方面面都取得了巨大的甚至令人无法相信的实质改善。

日常生活用品的价格出现断崖式下降。在1854年出版的《瓦尔登湖》中，亨利·戴维·梭罗曾提出：“一件事物的价格等于……为交换这件事物而必须付出的生命，有可能是当下付出，也有可能是远期付出。”达拉斯联邦储备银行在这一洞见的基础上开展过一次测算，假设到1997年工人为了购买一件日用品所需付出的工时与1897年的水平一致，在此前提下预测出某些基础生活用品的价格。他们得到的结

果令人震惊：一部电话机需要1202美元，一辆自行车需要2222美元，而1997年这些商品的实际售价远低于测算值，这说明根据工资水平调节之后的物价出现了大幅下降。

食品价格的下降尤为剧烈：2000年，美国人花费在温饱上的费用仅相当于个人收入的1/10，而1900年，美国人几乎要花费个人收入的一半才能吃饱。1900年，坏血病、糙皮病、甲状腺肿、佝偻病很常见，因为即便是当时能吃饱肚子的美国人，也无法摄入充足的水果和蔬菜。当时那个年代，食品价格居高不下，以至1896年威廉·麦金利竞选总统时，以承诺民众“晚餐吃得饱”为竞选口号。到2000年，过度肥胖变成了困扰美国社会的重大问题：27%的美国人被官方界定为过胖人群，相比之下，法国过胖人口仅有6%，日本仅有2%。过胖的现象在有资格领取食品券的人群中更为普遍，无资格领取食品券的人反而过胖程度较低。

过度肥胖这场全社会性的传染病向我们说明一个现实：餐饮领域的进步不如其他社会领域的进步那么简单。美国人所能获取的食品中，很大一部分都是加工过的食品，而且富含饱和脂肪和糖分。即便在麦当劳等快餐店兴盛起来之前，美国人的餐桌上也充斥着许多质量很差的食品。1900年，95%的美国家庭使用猪油烹饪，83%的家庭吃腌猪肉，90%的家庭食用玉米面。到1980年，这三个比例分别下降至9%、4%和22%。[注]快餐革命与新鲜食品革命实际上是同步发生的，得益于廉价货运的出现和冷藏技术的进步，人们全年都能吃到所有种类的新鲜食品。

住房质量也获得了重大提升。弗吉尼亚·伍尔夫（Virginia Woolf）认为，文明生活的先决条件是每个人都获得自己的一间房，这一条件已经从罕见变成了常见。1900年，50%的美国家庭中每间屋子里居住的人数都不止一人。到1980年，仅4.5%的美国家庭还存在共享房间的情况。1900年，25%的美国家庭都与外来租客分享住房。到1980

年，这一比例已经不足2%。[注]居民住房不仅面积更大，舒适程度也有大幅提升。1900年建成的房屋，大多没有室内厕所或室内输水管道。如果一个区域内聚居的人口太多，那最终形成的居住环境简直令人反胃——一名亲历者曾描述道：“恶臭的厕所、沾满尘土的水盆、顺着楼梯往下流的泔水，孩子在墙角撒尿，屋内的楼梯随时可能垮塌，输水管道上密密麻麻都是孔洞，向外渗透着易燃的下水道废物发酵后形成的废气。”[注]到1970年，99%的美国家庭都用上了自来水。

总体来说，美国人的生活变得更干净了。1900年，城镇和乡村到处都能看到各种动物：养在城区的140万匹马，每天要产生25磅粪便，每吨粪便会滋生出90万只蛆。每天从蛆里生出来的60亿只苍蝇在粪堆和人们的餐盘之间飞来飞去。[注]各种明火照明工具（蜡烛、煤油灯、汽油灯）不断向空气中排出烟尘。工厂释放出的刺鼻烟雾让所有事物都裹上了一层黑灰。时至2000年，整个国家已经被彻底清理干净了。超市里出售数百种用于清洁的商品。由（多数是移民）清洁工组成的部队，把办公楼和工厂打扫得干干净净。如果无法通过卫生检测，餐馆会被强制歇业。

美国人的平均寿命翻了一番。1900年，普通美国人的平均预期寿命大约是48岁。死亡人数中的一半以上都死于三种传染病——肺结核、肺炎和霍乱。1918年，一场禽流感导致美国本土50万~67.5万人死亡，全球范围内有1亿人死亡，这比一战中死亡的人数还要多。当时的医学研究非常落后，亚伯拉罕·弗莱克斯纳（Abraham Flexner）在1910年发表关于医学教育的知名报告时曾写道，如果病人和医生见面是随机安排的，那么病人从中获得有效诊断的概率只有一半。相比之下，到2000年，普通美国人的平均预期寿命达到了77岁。三种主要致死传染病已经被完全根除，导致人口死亡的主要原因已经从感染性疾病变为人们自己从事的导致身体状况恶化的行为，主要是饮食不健康、吸烟和缺乏锻炼。

如果按人口比例计算，少数族群和女性群体的生活质量改善程度最高。1900年，非白人群体的平均预期寿命为33岁，比白人的平均预期寿命少了15岁，到2000年，非白人群体的平均寿命只比白人的平均寿命少一点点。1900年，每100名女性中有一人在生育时死亡。经过一个世纪之后，每1万名女性中才会出现一例生育过程死亡。美国取得的最大进步是婴幼儿死亡率的降低。1900年，有1/10的孩童在幼儿时期死亡。在美国的某些特定区域，每4名婴儿中就有一人死亡。到2000年，每150名婴儿中只有一人在1周岁前死亡。

科学的进步在美国人生活改善的过程中发挥了很大的作用。路易斯·巴斯德（Louis Pasteur）和罗伯特·科克（Robert Koch）所开展的研究工作，让社会普遍接受了疾病由细菌引起的理论，并且让美国民众接受了很多能够挽救生命的发明，比如经过巴氏消毒的牛奶。知识的进步使人们的行为也变得更好：市政府开始清除垃圾，净化水源，处理下水道污水；市民学会了经常洗手，并且改善其他个人生活习惯。美国人对疾病的宣战获得了巨大的成功，以至到2000年的时候，有些住在硅谷的人开始把死亡当作一个可以被人为解决的问题，而不是一个用人生最后的尊严去迎接的现实。最重要的推动力还是生活水平的提高，它使人们可以吃到更好的食物，住上更大更干净的房屋，并且享受质量更高的医疗保障。

随着人均寿命的延长，一周工作时间却在缩减。1900年，工人平均每周需要工作将近60个小时——相当于每天工作10个小时，年复一年。到1950年，这个数字下降到每周约40个小时。自此之后，差不多就维持在这个水平。有些从事专业工作的人肯定要比这个社会平均水平付出更多的劳动：如果想要成为一流的学者、律师或者记者，肯定要花更多的时间在工作上。工作环境也变得更好了。1900年，工作通常指的都是充满危险且可能让人极度疲累的体力活儿。农户需要和自然界的各种因素展开斗争，要应对可能导致土地硬化而无法耕种的干旱季节，要应对导致土地变得泥泞的洪水季节，还要应对各种咬人的

害虫。制造业的手工工人也需要操作各种重型机械，一旦操作不当，就有可能导致死亡或伤残。到2000年，工作大多数时候都是在办公室里进行的。在工作环境中因意外死亡的美国人，1900年每10万人中有38例，2000年每10万人中仅有4例。

美国人的工龄也随之变短。1900年，人们在很年轻的时候就投入工作，退休后过不了几年就会死亡。到2000年，美国人退休的平均年龄为62岁，退休之后还能享受将近20年的生活，大多数人都会从寒冷的东北部搬到南方的阳光地带去生活。以前，退休意味着在死亡的候机室里短暂停留，或许搬去和自己的孩子一起生活。到目前这个时代，退休则意味着开启人生新的一页，后续的人生完全用于打高尔夫球、打网球、玩棋牌游戏，当然也不可避免地要应对身体机能退化所带来的各种不良影响。曾经在达拉斯联邦储备银行担任首席经济学家的迈克尔·考克斯（Michael Cox）曾测算过，在整个20世纪，美国人一生中用于工作的总时长下降了约25%。

美国人取得的一些最令人震惊的进步，实际体现在家务劳动方面，这都多亏了洗衣机、电磁炉、微波炉和洗碗机等“电气化仆人”的出现。1900年，对工人阶级的女性而言，如果她们无法承担雇用仆人的成本，那么一旦结婚，她们就等于被判了做家务的终身刑罚。斯坦利·莱伯戈特（Stanley Lebergott）曾测算过，一名普通的家庭主妇平均每周要花44个小时做饭和洗碗，花7个小时洗衣服，还有另外7个小时用于打扫房间。这只是一个保守的估算。同年，波士顿那些能够雇用家务仆人的人，当然我们也相信他们没有任何理由来夸大自己获得的家务服务的时长，曾说过他们的仆人每周要提供72个小时的服务。在现在这个年代看起来相当简单的家务工作，在当年却是非常耗时耗力的：一名普通的家庭主妇一年要往家里运送9000加仑水，其中大部分烧开之后用于饮用，如果这名妇女有4个孩子的话，她一年需要清洗4万条尿布。注

不论准确的数字是多少，我们可以肯定家务劳动所需的时长确实减少了。根据娜奥米·拉莫罗的测算，1925—1927年，人们花费在基本家务活儿上的时间已经出现下降，每周用来做饭的时间减至27个小时，洗衣服的时间减至6个小时，打扫房间的时间减至9个小时。到1975年，每周做饭只花10个小时，洗衣服只花1个小时，打扫房间花7个小时。

社会经济和家庭经济两个领域发生的变化，使普通美国人所能享受的休闲生活得到极大的丰富，对女性而言尤为明显。1900年，美国只有两个官方假期（独立日和圣诞节），只有不到2%的家庭会在这两个官方节日之外休假。人们在休闲活动上的支出仅占社会消费总支出的3%。㊟自此之后，美国人所能享受的休闲活动的种类逐渐增多（电影、广播、电视和互联网）。到目前为止，我们已经能够按需定制丰富的娱乐活动。2000年，普通美国人在休闲活动上花费的平均时间，相当于1900年的10倍或1950年的5倍。

美国人还获得了更长的光照时间来享受休闲生活。1900年，人们的生活受日出日落的限制：在夜晚的时候他们无法开展工作，也无法进行游戏，因为对大多数家庭而言，当年的主要光源（蜡烛和油灯）能提供的光量都很有限，而且这些光源都很危险：如果在睡觉前忘了熄灭蜡烛，有可能让一家人被大火吞噬。1900年发生的纽约市家庭火灾中，有1/3都是蜡烛、火柴和煤油灯引发的。时至今日，人们每周只花几毛钱就能点亮自己的房间。

美国社会结构变化史

美国人的职业结构已经发生了翻天覆地的变化。一个曾经以农业为主的国家，先是转型成了一个工业化社会，然后进一步转变成了一个工业和服务业结合的经济体。加利福尼亚大学河滨分校的苏珊·B.卡特（Susan B. Carter）提出一套理论，她认为，通过在5个特殊的

历史节点给美国的职业结构进行画像，能够让人们更清晰地看到这种变化演进的过程。注

1800年

这时的美国是一个纯农业型经济体：全美3/4的劳动力一辈子都在农田里劳作。全美30%以上的劳动力，或者说整个南方50%的劳动力都是奴隶，其中许多人都在种植出口所需的烟草。大多数自由劳动力都在以家庭为单位拥有的农田上劳作。每个人都付出了艰苦的劳作。妻子通常管理家务。年纪大一些的孩子帮助父母种植庄稼，开垦新的土地。年纪小一些的孩子则帮助做各种各样的家务活儿。除了农业生产外，当时最主要的职业形态还有在船只（包括商船、捕鲸船、渔船）上工作，或者为其他人提供家务劳动。

1860年

这时的美国分裂为两个不同的经济体，情况比1800年更为严重。美国北方的经济体代表了具有进步性的文明社会形态：以自由劳动力为基础，受市场机制驱动，其主要特征是不平等现象较为缓和。大多数人仍然在以家庭为单位拥有的农场上劳作，或者受小企业雇用，规模经济和量化经济的市场原理已经逐渐开始发挥效应。工厂工人逐步取代传统手工业者：在批量生产浪潮面前，纺织工、石匠、木匠、铁匠等职业逐渐退出历史舞台，手工技术工人工会开始成型。交通运输业的改善（特别是运河革命）促动着农户向美国西部迁徙，对美国西部廉价的土地和肥沃的土壤加以利用，开始种植特定的庄稼：美国西部的农户主要生产谷物，东部的农户则主要生产乳制品和水果。

相当一部分劳动力是年轻女性和外来劳工。年轻女性离开家庭农场，接受按劳取酬的工人工作，特别是在新英格兰地区的纺织厂里工作。1860年，罗得岛22.4%的劳动力是女性，同样，马萨诸塞州21.2%

的劳动力也是女性。外来劳工（特别是爱尔兰劳工）在美国运河和铁路的建设过程中发挥了主要作用，并且也为新的工厂提供了劳动力。

美国南方看上去完全属于一个不同的历史阶段。奴隶制经济在这一时期的利润率比任何时候都要高。轧棉机的出现提升了生产效率。从纺织业发端的工业革命，特别是在英国起步的工业革命，刺激了对棉花的需求。南方各州向西部的扩张，特别是纳入得克萨斯州和堪萨斯州之后，为美国带来了更多可以转变为棉花田的新国土，这些土地同样由奴隶来开垦。在被人们称为棉花带的中部各州，比如南卡罗来纳州、佐治亚州和密西西比州，奴隶劳动力占劳动力总数的约70%。由于奴隶主个人财富绝大部分体现为被奴役的农业生产力，他们没有任何动力去投资其他可能创造财富的生产行为，也就是他们不会投资工业化生产，也不会投资社会基础设施建设（城镇、公路和学校）。

1910年

此时奴隶制已被废除，从事农业生产的劳动力占社会劳动力总数的比例降至1/3以下，工业生产雇用的劳动力占1/5，美国几乎实现了全民扫盲，只有7.7%的美国人不识字，其中大多是奴隶的后代。由非动物力量（水利、煤炭、蒸汽、电力）驱动的大型企业也变得很常见。增量最大的受雇用工人是白领阶层：大型企业需要经理、会计、秘书和电话操作员等专职人员。1870年，白领工人占社会劳动力总数的比例不足8%，到1910年，已经达到19%。

在美国劳动力市场走向繁荣的年代中获益最大的人，是在本土无法找到工作的欧洲人。大量移民在这一时期涌入美国，远洋轮船的出现使横跨大西洋的旅途变得更为简便，南欧人加入了北欧移民的浪潮。[注]移民天生会选择就业机会多且工资高的地方聚居：1910年，外籍劳工占全美劳工总数的22%，但从事农业生产的外籍劳工不足9%。

在美国社会就业结构升级的过程中受益最大的群体是女性。这一时期，女性占社会劳动力总数的21%，比1870年的15%有所增加，女性也占职业劳动力总数的45%，相比1870年的27%有巨大提升，这种现象产生的主要原因是教师职业出现了女性化浪潮。女性受雇用从事专职工作，一般局限在她们从学校毕业到结婚前这一段人生时期。

1950年

这一时期的美国已经成了全球最大的经济体，也拥有全球最高的生活水平。从某些角度分析，这是一个吃了激素的旧经济体：制造业仍然是美国最大的经济组成成分，其雇用的工人占社会劳动力总数的约1/4。从其他角度分析，这是一个处在胚胎状态的新经济体。白领职业经理人和他们所从事的各种服务正在高速增长：全美1/3左右的女性工人都在办公室里工作。白领工人中很多人都在为政府打工：五角大楼是当时世界上最大的建筑，为政府官僚事务所设置的白领岗位像野草一样增长。获得高中毕业证书成了当时社会普遍接受的受教育程度标杆。各家大学开始走上漫长的扩张道路。

1921年和1924年，美国分别颁布了两部移民限制法案，这实际上掐断了经济增长的一个来源：1950年，移民劳工仅占社会劳动力总数的9%，是美国建国150年以来的最低水平。关掉了移民的水龙头，却带来了比较积极的社会效应。劳动力短缺使现有工人的工资得到提升，而且人们更重视开发更专业化的技能，同时也为黑人提供了更多就业机会。黑人逃离了落后的南方各州，在北方工业生产企业中寻求就业机会。居住在南方以外的黑人数量从1910年的11%提升至1950年的32%。具有讽刺意味的是，美国人下定决心减少与欧洲劳动力市场的关联，实际上帮助美国本土实现了南北方劳动力市场的统一。

2000年

这个年代，美国劳动力最显著的特征就是劳动者更多地依赖脑力劳动而不是体力劳动：大多数供劳动者工作的内容都是处理各种各样的符号，而不是制造实体物件。30%的劳动者拥有大学以上学位，只有不到10%的劳动者未能读完高中。社会劳动力中一半以上的人都在从事白领工作——要么是职业经理人，要么在服务业提供服务。

后工业化经济的扩张带来的负面效果就是传统工业化经济的萎缩。全美劳动力中只有13%的人在制造业工作，2%的人在农业领域工作。工会也出现了萎缩：全美劳动力中只有13%的人是工会成员，公共事务领域的工会渗透率比私营领域要高。与此同时，农业和制造业都越来越需要更多的知识。农户开始种植高产作物。工厂在相对较短的周期内生产定制化产品，而不是在相对较长的周期内生产标准化产品。

女性和男性在社会工作中的占比也发生了翻天覆地的变化。2000年，女性占全美劳动力总数的将近一半，其中50%以上的受雇用女性劳动者都是已婚人士：女性不再以牺牲职业为代价来服务自己的家庭。1950—2000年，16岁及以上女性参与劳动的比例从34%上升至60%，同一年龄段的男性参与劳动的比例则从86%下降至75%，而且我们预期未来几十年间，这一比例还会进一步降低。

劳动力结构发生的另一项重要变化是，1965年废除了20世纪20年代的移民限制法案之后，美国社会重新出现了大规模移民的浪潮。这一时期进入美国的新移民与1920年之前的旧移民有显著的区别：其中大多数来自亚洲和拉丁美洲而非欧洲。其中大多数新移民都受过一定程度的教育。1920年之前，大多数来自欧洲的移民都是农民。1965年之后，出现了两个不同的移民群体：一个群体是农业劳动者，大多来自拉丁美洲；另一个群体是来自世界其他各个国家的受过高等教育的劳动者。截至2000年，全美12%的劳动力是以西班牙语为母语的人。

科技与免费福利的较量

20世纪不仅仅是美国的世纪，也是普通美国人的世纪：大多数普通美国人在这段时期获得了前所未有的物质财富，也充分享受了经济发展带来的机遇。迄今为止，21世纪的头20年，这个国家遭遇了很多困难。正如美国的武装部队陷入旷日持久的伊拉克战争和阿富汗战争一样，美国经济也从2009年之后陷入了旷日持久的滞涨状态。为美国创造财富的引擎再也没有像历史上那样发挥极高的效率。2011—2016年，非农经济每小时劳动产出的增量年均只有微乎其微的0.7%，实际GDP每年仅增长2.2%。

更严重的是，经济滞胀在社会中制造出一股民粹主义的逆行历史潮流，对社会经济引擎发挥更大的效用造成了严重的威胁。西蒙·库兹涅茨曾提出："我们美国人过分习惯于看到人均生产进步带来的长期持续的经济增长，我们已经把这种现象当作理所应当的自然规律——我们并没有把它放在全人类历史的角度去衡量，并没有意识到这种巨量的增长是多么的难能可贵。"当人们失去某些他们认为理所应当的物质条件时，他们的反应通常都很恶劣：最初他们拒绝承认自己失去了某些财富，仿佛一切都没有发生变化，继续透支着自己的财富，直到最后才开始发出满腹的牢骚，抨击社会，抨击政府。

从铁路时代到信息时代，美国相比其他国家仍然有较强的制造企业家的能力。美国从全球各个角落吸引人才：谢尔盖·布林是一名俄罗斯移民的儿子，正如安德鲁·卡内基是一名贫穷的苏格兰纺织工人的儿子一样。美国社会容忍失败。史蒂夫·乔布斯和亨利·福特（以及R.H.梅西和H.J.海因茨）的共同点是，他们都曾遭遇过破产。美国社会也鼓励人们追逐自己的野心。马克·吐温和查尔斯·达德利·华纳在《镀金时代》的前言中提出了一个看法："在美国，基本上每个人都有自己的梦想，有自己的发展计划，他们遵照这种计划来推动自己在社会和个人成长方面不断取得进步。"这种观点时至今日仍然符合社会现实。

当代美国企业家正在重塑整个人类文明，正如过去的强盗大亨所做过的那样。当年，牢牢抓住强盗大亨的“伟人的疯狂”精神，也抓住了当代的企业家。谢尔盖·布林曾试图从干细胞中直接生产出肉制品。埃隆·马斯克试图用密封管射发乘客的方式“重新发明”铁路运输系统。贝宝公司的彼得·蒂尔则宣称：“当代社会没能完成的最重大的任务就是，把死亡从一种不可避免的自然现象变成一个可以解决的问题。”

钢铁和石油革命曾经在19世纪为美国社会奠定了繁荣的基础，如今，这些伟大的新革命或许也将为未来更高程度的繁荣奠定坚实的基础。水力压裂法使消费者和企业可以享受到更廉价的石油和天然气。信息技术革命在越来越多的经济子领域广泛传播——既影响了人们狭义上收到的信息内容，也影响了常规意义上的社会服务；既影响了虚拟世界，也影响了实体世界。

美国经济发展可能遭遇的困境，其源头可能埋藏在别的地方——免费福利支出的增加和金融体系不稳定等因素带来的潜在风险。

修理美国经济增长引擎

如果让我们评价美国是否有能力解决这些问题，我们给出的答案只会让人感到悲观绝望。社会保障制度被人们称为政治的第三条轨道是有其必然道理的。金融体系自工业革命以后就一直身陷繁荣－萧条周期中不能自拔。美国目前面临的政治困境实际上早就埋下了祸根。美国社会福利制度的演进史是一个最突出的案例，它充分说明，美国根本没有能力为全民福利提供充裕的资金。尽管存在各种困难，对一个曾经把无人荒地开发成世界上最强经济体的国家而言，我们还是具备一定的手段来解决这些问题的。

全球范围内，有为数不多的几个国家在社会福利制度改革方面取得了令人振奋的成功，它们的改革既为社会民众提供了激励，也为进

一步的社会改革提供了行之有效的蓝图。其中最鼓舞人心的国家就是瑞典。在20世纪的大部分时间里，瑞典政府的规模变得越来越大：通过征收越来越多的税款，向国民提供越来越多的福利。1960—1980年，瑞典的公共事务支出占GDP的比例实现了翻番增长，1993年达到巅峰，当年的占比为67%。1950—1990年，瑞典公共事业领域雇用的劳动者数量新增了100多万人，而同一历史时期，私营领域几乎完全没有新增岗位。1976年，长袜子皮皮故事的创造者、作家阿斯特丽德·林德格伦（Astrid Lindgren）收到了一张相当于个人收入102%的税单，她为此写了一个新的童话，这个故事的主角蓬佩里波萨（Pomperipossa）放弃了出版业的稳定工作，一辈子依赖免费福利生活，这个故事给经济学家创造了一个新的词汇——蓬佩里波萨效应。

最终，这种社会福利制度还是撞了南墙。1991年，瑞典全国陷入了被当地人称为“黑夜危机”的经济困顿时期：瑞典银行业流动性完全冻结，外国投资者对瑞典政府失去了信心，住房抵押贷款利率一度飙升至500%。卡尔·比尔特（Carl Bildt）组建的保守派政府采取了一系列激进措施，试图让国家经济重归正途。瑞典在公共事务上的支出占GDP的比例在1993年达到最高，为67%，目前这一比例下降至49%。瑞典政府降低了最高税率，并且废止了针对房地产、赠礼、个人财产和继承遗产的乱七八糟的税种。政府勒紧了裤腰带，强迫自己必须在一个经济周期之内实现政府财政盈余。1993—2010年，瑞典公共债务余额占GDP的比例从70%降至37%，财政预算从赤字11%提升至盈余0.3%。1998年，瑞典人所能享受的社会福利，从固定额度型变成了固定缴款型，确保了国家有足够的资金为人们提供福利。他们还允许瑞典普通居民把一部分个人年金用于私营领域投资，为社会保障添加了一点私有化的特征。时至今日，该国一半以上的居民都选择参与私营市场的养老保险（对于不参加私营养老保险的人，他们的年金自动存入国有投资基金）。除此之外，他们把全国退休年龄推迟至67岁，并且启动了一项自动判断机制，也就是根据国家居民预期寿命的长短来调整退休年龄。他们甚至设置了一项紧急制动机制，在经济陷入衰退

时会自动发挥作用：如果国家无法负担福利支出，人们的年金额度会相应减少。

瑞典人在启动激进改革方案这件事上取得了各政党的共识，用创建这个福利社会的人的话来说，“人民的家园”只有在每个家庭都负责任地管理自己的财务状况的前提下才能存活下来。他们对这个问题的忧虑一直没有消除。政府还专门设置了一个“未来委员会”，致力于研究社会老龄化可能存在的隐患。

美国是一个比瑞典大得多的国家（实际上，瑞典的总人口仅相当于纽约市的人口），而且美国人做事也不太参考社会共识。无论如何，瑞典还是为美国提供了很多宝贵的经验，特别是从固定额度型福利制度转型为固定缴费型福利制度这件事，按照基本原理，它自动解决了社会保障机制的资金来源问题（固定缴费型福利制度下，社会保险基金支出的额度不会超过收入的额度）。还有许多其他社会变革也值得美国沿用。从瑞典的案例中可以看出，即便是最依赖政府的国家也能改变其前进的轨迹。政府可以缩编，也可以扩编。瑞典采用的许多技术手段适用于其他所有民主国家——福利支出计划可以交给一帮精明的商人去打理，彻底实现非政治化，而且一个国家也可以充分信赖退休年龄与预期寿命挂钩这样的自动化公式。

美国在老龄化趋势不断变化的现实面前或许也能找到一些新的激励。最简便的省钱方法就是推迟退休年龄。目前的计划是到2022年把退休年龄推迟到67岁。美国国会预算办公室测算，只要做一点点微量调整，就可以每年增加1%的GDP：把退休日期再往前推，把最终退休年龄设置在70岁而不是67岁，然后再根据预期寿命编制实际退休年龄指数。另外，按照物价涨幅而不是工资涨幅编制社会福利指数，也是一种简便的省钱方法。

2017年，社保信托基金发布了基金年度报告，精算师得出的数据凸显了解决老龄社会问题的紧迫性。报告指出，目前社保基金的资金

来源严重不足，精算师强调，如果希望长期保证社保基金有足够的支付能力，美国政府必须立刻采取两种措施中的一种（或者同时采用两种）：一种措施是加收4.3%的雇员税（比现有税率增加1/3还多），另一种措施是削减25%的未来福利支出。联邦医疗保险理事会在2017年发布的一份报告里中提出了担忧，认为医疗保险计划面临着“严重资金短缺，需要通过立法解决。这种立法实施得越早越好，这样才能减少对受益人、供应人和纳税人的影响”。

毋庸置疑，强制要求人们在获得国家福利之前延长工作年限的做法，招来了一部分人的批评，但现有的强制退休年龄是在全美人均预期寿命还很短的时候就约定下来的。如今，在65岁退休的人，平均还能享受19.5年的人生，相比之下，1940年，退休后的男性平均还能生活12.7年，女性还能生活14.7年（现行的强制退休年龄是1935年制定的）。制定65岁强制退休年龄线的时候，全社会还处在一种工人会因繁重的体力劳动而损害健康的状态。时至今日，人们活得更久，也更健康。一家名为“城市学院”的智库机构曾测算过，美国46%的工作岗位几乎不需要岗位上的劳动者做任何体力劳动。[注]企业正在逐步研究工作环境的设置，不断将其调整得更便于大龄劳动者工作。宝马公司就在自家的生产线上引入了“老龄友善型”变化，比如增加新的座椅，派发更舒服的鞋子、放大镜和可调节高度的桌面，这些措施都是为了让大龄劳动者能像年轻人一样高效开展工作。雅培公司是一家大型美国医药研发企业，这家公司允许年资较长的职工每周只工作4天，每年最多可以有25天年假。考夫曼基金会针对1996—2007年创设的美国企业进行了一项研究，发现最具创业精神的是55~64岁的群体——创业精神最低的是20~34岁的群体。[注]雷·克罗克在50多岁时才开创了麦当劳连锁店，哈兰·桑德斯上校在60多岁的时候才开设了肯德基连锁店。

第二个严重的问题是2008年金融危机所揭示出来的金融体系的脆弱性。那场危机已经导致了10年经济滞胀。如果再发生一次类似的危

机，其破坏性可能更严重：在民粹主义思潮本就如火如荼的年代，新的危机可能导致整个资本主义体制失去合法性。

当代资本主义社会如果想要有效运转，必须依赖具有创新精神的金融体系。创新型金融体系通过为新工厂和新理念提供资金，推动生产力进步，提升民众生活品质：20世纪80年代，美国金融机构与其他企业形成的新型关系，促生了大量突破常规的企业。迟缓的资金流转体系导致整个经济体缺乏投资，从而抑制经济增长，拖累生活水平的改善。即便如此，许多近期出现的新发明也造成了更多潜在问题：加杠杆或者降低透明度等行为必然增加风险。因此，这些新发明也把金融家从促进生产力发展的代言人变成了寻租者。

这就产生了一个微妙的问题：我们如何才能在预防金融创新负面效应的同时保护金融创新的建设性效应？有一种做法是对金融机构所能从事的业务进行事无巨细的约定，但这种做法是无助于解决问题的。这也就是《多德－弗兰克法案》所采取的策略，这部法案的立法者只根据自己对金融体系发挥效应的个人理解去编制规则，与市场上真实的情况产生了严重偏离。这种立法充满风险：它使政府官僚更热衷于逐项核查，拖慢了创新的速度，让游说集团更具势力，最要命的是，它给金融从业者对抗官僚留下了充足的空间。

一种更简单、更有效的解决方法是：要求银行提高资本充足率。在金融危机爆发前，各家银行账面上保有的资本金平均仅为其股本的约10%。雷曼兄弟的实际资产为其总资产的约3%。如果监管者要求各家银行把资本充足率维持在25%，甚至30%，肯定就能切实降低发生传染性违约现象的概率（这也是2008年金融危机的症结所在），那么当时的危机或许就是短暂的心绞痛，而不是严重的心脏病。非金融机构极少出现无法清偿款项的情况，因为它们通常都会以股本形式持有公司近一半的资产。贝尔斯登和雷曼兄弟在大萧条年代毫发无损，主要得益于当时公司采用的合伙人体制，由于合伙人需要用自有资本承担风

险，所以他们对每一项投资都进行严格审查。在其他投资银行纷纷上市的年代，布朗兄弟哈里曼银行坚持了合伙人体制，在这种企业架构下，拒绝开展任何在华尔街已经成为常规的高风险业务，所以在危机爆发之后，其几乎毫发无伤，信用评级很高，资产负债表很小，财务结构非常健全。不幸的是，我们或许已经无法让投资银行重新采纳合伙人体制，也就无法让他们再获得合伙人体制的保护。在全球化商业环境里，投资银行保持运营所需的资金量过于庞大，这是合伙人体制无法提供的。在缺乏这种纪律性的前提下，我们能做的最低限度的约束，是强制上市企业以存留较高额度的资本金为条件，交换获准上市的特权，这样才能遏制它们拿别人的钱去赌博的冲动。

反对这种政策的人则会提出，让所有金融机构维持高额准备金的做法，即便分散到数年过程中实现，也有可能导致银行赢利水平受到压制，从而导致银行向社会提供资金的能力受到压制。历史经验证实了这种说法是站不住脚的。以美国1870—2017年的情况为例，在这么长的历史时期内，不论银行资本充足率的水平如何，商业银行净收入占其股本的比例一直在5%~10%的区间内浮动。2008年危机爆发之前，市场利率出现了小幅上涨，这或许折射出商业银行影响力扩大会带来更高的风险，但这次利率上浮的比例确实不足为虑。

银行会与其他所有类型的企业抢夺资本金。在近一个世纪的时间里，美国非金融企业的税后利润与净资产的比例，几乎与1890年以来美国市场普通股的价格收益率保持同步区域波动。在最近10多年银行业危机持续期间，银行股本回报率曾一度下跌，但很快又回到了这个狭窄的区间。例如，2008年的剧烈下跌在2011年就得到了修正。微量的下跌很快能将企业净收入拉回到稳定的历史区间水平。2016年，企业利润率为9%。唯一出现例外的是经济大萧条时期。即便在大萧条期间，企业利润率在1936年就恢复到了1929年的水平。

自1870年以来，银行回报率的稳定性尤其引人注目，净资本与总资产的比率经历了显著的收缩，随后略有回升（见图13-1）。例如，银行净资本占总资产的比例从1870年的36%下降至1950年的7%，这是因为备付金被整合，并且支付系统得到改进。自此之后，这一比例已经上升至今天的11%。如果历史有任何指导意义的话，按监管要求逐渐增加准备金比例（在持续稳定的股本回报率的情况下）不会抑制分阶段收益，因为银行净收入在总资产中所占的比例，按照数学的必然逻辑，一定要不断提升，这样才足以抵销更高准备金比例造成的成本。存贷利差将会扩大，非利息收入必须增加。

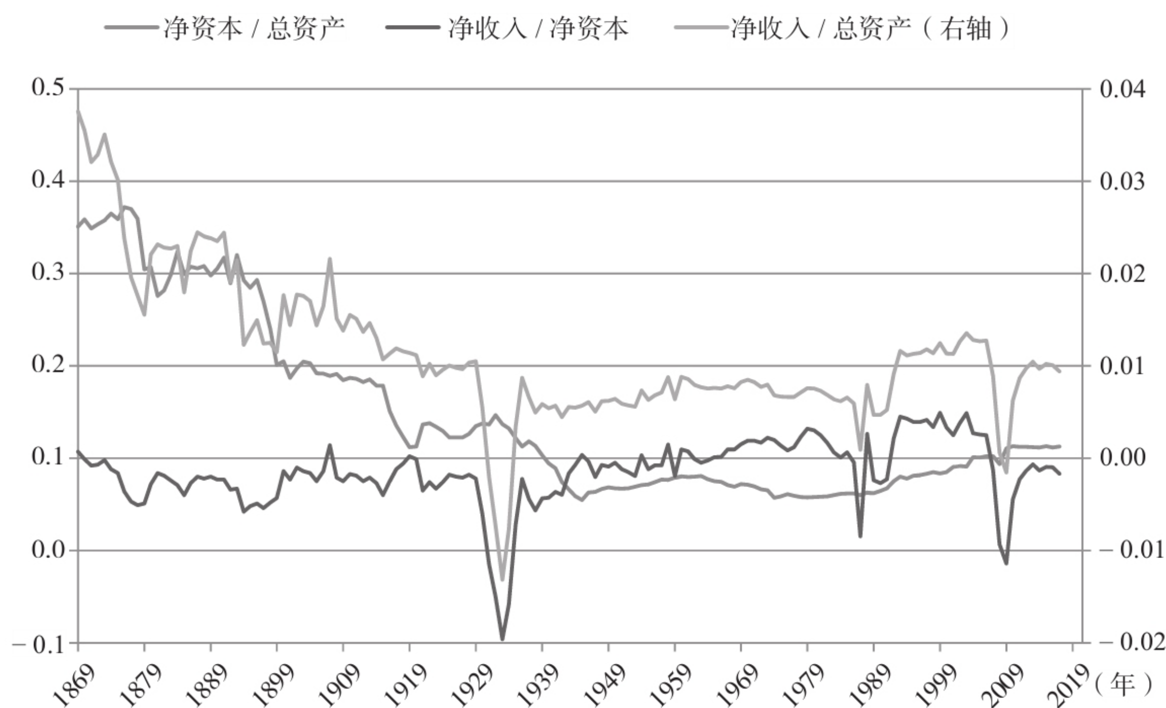


图13-1 美国商业银行*（按年绘制，1869-2017年）

*1934年以前的数据采用美国国立银行数据。

随着贷款风险大幅降低，大幅减少银行监管将变得可行。立法者和监管者不需要太担心银行贷款和证券投资组合的质量，因为任何损失都将由股东而非纳税人承担。这将使政府能够终结像2010年颁布的《多德－弗兰克法案》这样的庞然大物。政府将不再需要干涉银行的

主要经济职能：帮助引导国家稀缺的储蓄资金，为我们最具潜力的生产性投资提供资金。它还可以将监管精力集中在更好的领域：杜绝欺诈。

增加资本缓冲和打击欺诈并不能解决金融中介机构的所有问题：这是一项不可能完成的任务。人们总是会积累太多的风险。创新者总是与危险共舞：影子银行系统很可能是危机的下一个来源。因为资本主义永远不会静止，所以资本主义永远不会无风险。这将比我们目前善意但误入歧途的安排更有助于降低传染性风险，同时保持金融体系的活力。

解锁美国增长

我们以召集1620年“世界经济论坛”的假想会议开始了本书，并假设没人会想到美国最终会成为世界上最强大的经济体。在本书的结尾，我们应当用再次审视这个问题的方式来使这个故事圆满结束。美国会继续像过去100年那样统治世界吗？美国是突然之间得到上帝的眷顾才崛起的，那我们会不会看到另一个令我们惊讶的现实——美国突然失去上帝的眷顾？

自从美国取代英国成为世界领先经济体以来，美国第一次受到另一个大国的挑战。从购买力平价来看，中国的经济比美国大：2016年，中国的购买力为21.3万亿美元，而美国的购买力为18.6万亿美元。10多年前，中国的制造业产量就超过了美国。中国的出口增加了50%。皮尤公司2017年的一项调查显示，在英国（46%对31%）、德国（41%对24%）和加拿大（42%对32%），更多的人认为中国是一个比美国更大的经济强国。中国和帝王制的英国大不相同——从人口和国土面积等绝对客观的角度来看，中国绝对比英国大得多，中国近年经济增长率达到10%，整个国家更具活力。

中国目前正在不断取得成功，而此时的美国看起来好像迷了路。美国的政治已经发生了民粹主义的转变。美国有时似乎对其在20世纪创立的全球机构（国际货币基金组织、世界银行、世界贸易组织，甚至北大西洋公约组织）不满意，并为增强本国实力做了大量工作。

美国在21世纪的主导地位可能会比在20世纪低：中国将在全球GDP中占据越来越大的份额，欧洲不太可能像20世纪那样分裂。就人均GDP而言，美国仍然远远领先于中国：57608美元对8123美元（2016年数据，按购买力平价计算，为15395美元）。与欧洲相比，中国在保持其在全球GDP中的份额方面做得更好。

中国也没有显示出取代美国成为全球经济标兵的迹象。美国在创造未来的所有行业中处于领先地位，例如人工智能、机器人、无人驾驶汽车，甚至金融。

美国已经从以前的失望中恢复过来。20世纪30年代，美国经历了历史上持续时间最长、危害程度最高的经济大萧条。然后，它从二战中崛起为迄今为止世界上最强大的经济体，并实现了长达20年的持续增长。20世纪70年代，美国经济受到滞胀的困扰，其公司输给了德国和日本。20世纪80—90年代，美国抓住了信息技术革命和全球化提供的机会，重新获得了世界上最具活力的经济体的地位。有充分的理由相信美国可以再次上演同样的戏法。

美国的问题是糟糕的政策，而不是老化的技术。这并不意味着它们微不足道：除非我们修复它们，否则美国的增长率将永远下降。这至少意味着它们是可以修复的。一些人认为美国正深陷低增长的沼泽。我们更倾向于认为它被困在自己制造的铁笼中：失控的权力和考虑不周的法规迫使它的表现远远低于其潜力；权力之所以成为问题，是因为它们将资源转移到消费上，并且是把以提高生产力为目的的资本支出转移到储蓄上；法规之所以成为问题，是因为它们使遥远的未来更加不确定，从而遏制了企业投资有长期回报的项目的意愿。这是

我们为大家描绘的乐观愿景：如果陷入了沼泽，那么很有可能是永远都挣脱不出去的，但如果只是被关在笼子里，那么只要找到正确的钥匙，总是能逃出去的。

我们已经表明，美国拥有打开笼子所需的所有钥匙，最大的问题是它是否有政治意愿去转动这些钥匙。

---

1. Michael Haines, ed., “Population Characteristics,” in Population, vol. 1 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, ed. Susan B. Carter et al. (New York:Cambridge Uni versity Press, 2006), 21.
2. Susan Carter et al., eds., “Labor,” in Work and Welfare, vol. 2 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 10.
3. Michael Haines, ed., “Vital Statistics,” in Population, vol. 1 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 388.
4. Richard S. Tedlow, Giants of Enterprise: Seven Business Innovators and the Empires They Built (New York: HarperBusiness, 2001), 427.
5. Ibid., 200.
6. Peter Thiel, Zero to One: Notes on Start-ups, or How to Build the Future (New York:Crown Business, 2014), 34.
7. Ibid., 387.
8. Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living Since the Civil War (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016), 270–71.
9. Stanley Lebergott, Pursuing Happiness: American Consumers in the Twentieth Century(Prince ton, NJ: Princeton University Press, 1993), 82.
10. Ibid., 98.
11. Gordon, The Rise and Fall of American Growth, 103.
12. Lebergott, Pursuing Happiness, 24.
13. Ibid., 112–13.
14. Ibid.

15. Carter et al., “Labor Force,” in Work and Welfare, vol. 2 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, 17–23.

16. Ibid., 20.

17. “Age Shall Not Wither Them,” Economist, April 7, 2011.

18. “Researchers Find Risk-Taking Behavior Rises Until Age 50,” University of Oregon, Media Relations, November 10, 2011, https://uonews.uoregon.edu/archive/news-release/2011/11/researchers-find-risk-taking-behavior-rises-until-age-50.

附录 数据和方法

撰写美国经济发展史的最大困难之一是早期数据的匮乏。由于数据缺乏，所以难以提供当年所发生历史的清晰图景，也难以构建追溯到共和国成立时期（甚至更久远）的时间序列。

关于共和国初期几十年的数据缺乏，也反映了企业对经济数据的需求很低。那时，几乎所有的经济活动都与农业有关，而农业主要依赖当地气候，很少需要全国数据。从19世纪末开始，美国有了全国性的铁路车辆装载和银行清算（不包括以金融业为主的纽约市的清算）活动，这些都被视为全国性商业活动的指标。

直到大萧条带来前所未有的冲击之后，政府才开始解决国民经济统计的需求问题。美国政府雇用国家经济研究局的西蒙·库兹涅茨，开始系统搜集国民收入和生产账户的数据，这是最全面的经济活动衡量指标。商务部在1934年公布了第一份数据，该数据的时间可追溯到1929年。后来，人口普查局、劳工统计局、农业部（经济研究局）和美联储提供的分析对这些数据进行了补充。

对于1929年之前的年份，当代历史学家只能主要依靠基于10年一次人口普查的统计框架（从1790年开始，这一普查制度得到了美国宪法的授权）。然而，从1929年至今的数据可以告诉我们很多关于1929年之前的经济状况。例如，如果我们按1929—2017年的每小时劳动产出增长率（每年2.5%）向后推算（倒推）到1790年，我们算得的美国生活水平明显低于我们从当代报道中了解到的生活水平。我们不仅从当代的描述（和说明）中，而且从现存的实例中，了解到人们居住的建筑类型和他们使用的交通工具。我们还掌握了关于大陆军口粮消耗

（卡路里）的详细描述，以及某些情况下平民食物消耗的描述。这些资料表明，与1929—2017年相比，19世纪和20世纪初的生产力增长速度较慢。

越来越多的研究人员前来填补这一统计空白，而且他们常常采用新的统计方法。[注]在历史上名义GDP和实际GDP（千禧年版序列）的各种估算中，我们认为一些历史学家构建的数据是最可信的，基于这些数据我们建立起1929年前数据体系的框架。[注]他们的方法在《美国千禧年版历史统计》（*Historical Statistics of the United States Millennial Edition*）中有详细描述。[注]这份统计资料是对追溯到1949年的人口普查局各种历史统计出版物的补充。通过利用各种资料来源，我们将千禧年版序列的实际GDP按经济部门分开：家庭部门（包括非营利机构）、政府部门（联邦政府、州政府和地方政府）和商业部门（农业和非农业）。在所有情况下，我们都把1929年至今的美国经济分析局的数据视为给定的已公布数据。

下面介绍我们是如何对1929年以前主要经济部门GDP进行估算的。

家庭部门GDP主要由业主自住房屋的估算租金组成，我们使用各种人口普查中关于业主自住房屋单元[注]（1890年至今）和家庭数[注]（1850年至今）的数据，以及戴维·韦尔（David Weir）[注]和托马斯·韦斯（Thomas Weiss）[注]提供的追溯到1800年的劳动力数据进行估算。估算政府部门GDP时，我们使用联邦政府、州政府和地方政府支出数据。美国财政部可提供追溯到1789年的联邦政府支出数据。[注]美国商务部可提供追溯到1902年的州政府和地方政府支出数据。[注]我们使用西拉（Sylla）、莱格勒（Legler）和沃利斯（Wallis）[注]提供的收入数据（1800—1900年）和债务变化数据（1838—1902年）来估算1902年之前的州政府和地方政府支出。我们使用罗伯特·马丁（Robert Martin）[注]的农业收入数据（1869—1937年）以及马尔温

·汤（Marvin Towne）和韦恩·拉斯穆森（Wayne Rasmussen）的农业产量数据（1800—1900年）来估算农业部门GDP。[注]再将家庭部门GDP、政府部门GDP和农业部门GDP从千禧年版序列GDP中剔除，从而得到非农商业部门的GDP。计算生产力时，通常只针对商业部门。

我们通过估算总工作时长，并将其与企业产出进行对比，从而得出生产力数据。我们首先估算农业和非农商业就业人数，然后将就业人数乘以这两部门的平均每周工作时长，从而得出总工作时长。我们使用了韦尔[注]和韦斯[注]的总就业与农业就业数据。从总就业人数中减去农业就业人数即得出非农业就业人数，非农业就业人数再按比例缩减即得出非农商业就业人数。当计算每小时劳动产出时，我们需要一致的年度（或每周）平均工作时间数据。有许多逸事证明，19世纪初工厂的工作日很长，尤其是对童工而言。在这个数据序列中，我们的基准是约翰·肯德里克（John Kendrick）提供的追溯到1869年的制造业平均工作时长。1869年，平均每周工作时长为57.7个小时；若一周工作6天，则每天工作将近10个小时。我们假设这代表了所有工人的情况，且在1869年之前的年份该数字仅稍大一点。

后来，每周工作时长开始减少，并在1914年出现迅速减少。当时，亨利·福特将工厂工资翻了一番，并把工作日时长从9个小时减至8个小时，因为他相信每天工作8个小时后工人的生产效率会降低。当看到福特汽车公司的生产效率和赢利能力提高时，大多数企业很快也效仿了。

罗斯福新政促进1938年《公平劳动标准法》的出台。该法案所涉及的行业雇用了全美劳动力的约1/5。该法案将每周最高工作时长定为40个小时，并规定了加班额外补偿条款。此后，平均每周工作时长基本稳定下来。

估算农业部门平均每周工作时长，我们依赖各种逸事资料。一个突出的问题是如何根据季节进行调整。由于在种植和收获季节的工作时间长（想必是），而在冬季则工作时间短，需要在这二者之间进行平衡，以计算出全年平均每周工作时长的合理数值。另一个问题是，从日出到日落，一个家庭农场的主人真正工作（而不是做其他家务）的时间是多少。我们通过利用各种资料来源估算农业部门每周工作时长，其中肯德里克对生产力趋势的研究尤其有帮助。[注]在估算非农商业部门的平均每周工作时长时，我们依赖鲍登（Bowden）[注]和肯德里克[注]提供的制造业数据。将农业和非农商业就业人数乘以各自的平均每周工作时长，即得出每周工作总时长，然后我们通过年化算得总工作时长。

我们将估算的农业和非农商业部门GDP除以其各自的总工作时长，从而算得农业和非农商业部门的生产力。然后，我们用估算的生产力来向后推算劳工统计局公布的从1947年开始追溯到1800年的农业和非农商业部门的数据。

我们还用估算的农业和非农商业部门历史GDP来向后推算从1948年追溯到1900年的劳工统计局关于多要素生产率的数据。我们采用了劳工统计局多要素生产率的详细估算方法的简化版本。[注]我们从雷蒙德·戈德史密斯（Raymond Goldsmith）那里获得全美资本存量及其折旧率等资本服务行业的数据。[注]我们根据学校招生数据计算出技能要素，并对估算的工作时长进行调整，从而算得劳动投入数据。[注]我们根据罗伯特·马戈[注]和斯坦利·莱伯戈特[注]提供的收入数据计算出劳动所占收入的份额。

我们利用国家经济研究局关于1855—1970年“商业活动”的数据，并结合经济分析局的数据，构建了每季度企业开工率系列数据，这在早期商业周期的分析中特别有用。

当然，内战是美国经济发展史上的一个特殊时期，我们试图为联邦和短暂的南方邦联均建立一个年度数据集。我们还发现，国家经济研究局1790—1919年的商业年鉴（出版于1926年）有助于判断经济在短期的定性方向，但定量数据则很少甚至没有。最有用的定量数据一般来自圣路易斯联邦储备银行的庞大数据库。

---

1. Prominent among them Robert J. Gordon, Christina D. Romer, Robert E. Gallman, Paul Da vid, Stanley L. Engerman, and John Kendrick.

2. Richard Sutch, ed., “National Income and Product,” in Economic Structure and Performance, vol. 3 of Historical Statistics of the United States: Millennial Edition, ed.Susan B. Carter et al. (New York: Cambridge University Press, 2006).

3. Historical Statistics (2006), 3 - 27, 3 - 28.

4. Historical Statistics, series Dc662, 4 - 500.

5. Historical Statistics, table Ae-A, 1 - 654.

6. David R. Weir, “A Century of U.S. Unemployment, 1890 - 1990,” in Research in Economic His tory, vol. 14, ed. Roger L. Ransom, Richard Sutch, and Susan B. Carter (Stamford CT:JAI Press, 1992).

7. Thomas Weiss, “Estimates of White and Nonwhite Gainful Workers in the United States by Age Group, Race, and Sex: Decennial Census Years, 1800 - 1900,” Historical Methods 32(1): 1999.

8. U.S. Department of the Treasury, Statistical Appendix to the Annual Report of the Secretary of the Treasury (1970 and 1971).

9. U.S. Department of Commerce, “Historical Statistics on Government Finance and Employment,” in Census of Governments, 1982, vol. 6, 225 - 64.

10. Richard E. Sylla, John B. Legler, and John Joseph Wallis, State and Local Government ［United States］: Source and Uses of Funds, City and Country Data, Nineteenth Century,computer file number 9728, Inter-University Consortium for Political and Social Research,1993; John Jo seph Wallis, “American Government Finance in the Long Run: 1790 to 1900,” Journal of Eco nomic Perspectives 14 (2000): 61 - 82.

11. Robert F. Martin, National Income in the United States, 1799–1938 (New York: National Indus trial Conference Board, 1939).

12. Marvin W. Towne and Wayne E. Rasmussen, “Farm Gross Product and Gross Investment During the Nineteenth Century,” in Studies in Income and Wealth, vol. 24 (Washington,D.C.: National Bureau of Economic Research, 1960).

13. Weir, “A Century of U.S. Unemployment.”

14. Weiss, “Estimates of White and Nonwhite Gainful Workers in the United States”; Weiss,“U.S. Labor Force Estimates and Economic Growth, 1800–1860,” in American Economic Growth and Standards of Living Before the Civil War, ed. Robert E. Gallman and John Joseph Wallis (Chicago: National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press, 1992).

15. John W. Kendrick, “Appendix B: Agriculture, Forestry, and Fisheries” in Productivity Trends in the United States (Princeton, NJ: National Bureau of Economic Research and Princeton University Press, 1961).

16. Witt Bowden, “Wages, Hours, and Productivity of Industrial Labor, 1909 to 1939,” Monthly Labor Review 51, no. 3. U.S. Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor(September 1940).

17. Kendrick, “Appendix D: Manufacturing” in Productivity Trends in the United States.

18. “Technical Information About the BLS Multifactor Productivity Measures,” U.S. Bureau of Labor Statistics, September 26, 2007, https://www.bls.gov/mfp/mprtech.pdf.

19. Raymond W. Goldsmith, “The Growth of Reproducible Wealth of the United States of Amer ica from 1805 to 1950,” in International Association for Research in Income and Wealth, In come and Wealth of the United States: Trends and Structure, Income and Wealth Series II (Bowes and Bowes, 1952), 306; Raymond W. Goldsmith, The National Wealth of the United States in the Postwar Period (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1962),appendix A and B.

20. “120 Years of American Education: A Statistical Portrait,” U.S. Department of Education,January 1993, https://nces.ed.gov/pubs93/93442.pdf.

21. Robert A. Margo, Wages and Labor Markets Before the Civil War (Chicago: University of Chi cago Press, 2000).

22. Stanley Lebergott, Manpower in Economic Growth: The American Record Since 1800 (New York: McGraw-Hill, 1964).

鸣谢

非常荣幸在撰写本书的过程中得到了许多人的帮助，在此一并表示感谢。在格林斯潘公司，杰弗里·扬（Jeffrey Young）制作了大量的图表，并检查了所有的数字。艾莉森·泰维尼（Allison Theveny）不知疲倦地为我们核查史料，并且提供了许多有用的帮助和后勤支持。我们也要感谢《经济学人》杂志的诸多同人：塞莉娜·邓洛普（Celina Dunlop）帮助搜集了插图；希拉·艾伦（Sheila Allen）、英格丽德·埃斯林（Ingrid Esling）、马克·多伊尔（Mark Doyle）和雷切尔·霍伍德（Rachel Horwood）是敏锐而严谨的校对者；萨布丽娜·瓦莱登（Sabrina Valaydon）、帕齐·德赖登（Patsy Dryden）和詹妮弗·布朗（Jennifer Brown）提供了宝贵的帮助。伍尔德里奇还特别感谢主编赞尼·明顿·贝多斯（Zanny Minton Beddoes）给予他三个月的休假，让我们有机会在华盛顿特区一起工作。除了《经济学人》外，我们要感谢威洛比·胡德（Willoughby Hood）和约瑟夫·阿什（Joseph Ashe）帮助进行了事实核查。同时，我们感谢企鹅出版社文字编辑的细致工作，并感谢编辑克里斯托弗·理查兹（Christopher Richards）和米娅·康斯尔（Mia Council）为本书润色，使其行文变得更加流畅。我们特别感谢斯科特·莫耶斯（Scott Moyers），是他把我们召集在一起，提出了这个项目，建议了书名。不仅如此，他还通过巧妙的鞭策和管理，让我们不断前行。当然，对本书中存在的错误和不当之处，我们将承担全部责任。

图片版权

插图第一部分

第1页：（上）*The Sperm Whale in a Flurry*, hand-colored lithograph by Nathaniel Currier,1852. Springfield Museums;（下）*Mahantango Valley Farm*, American, late 19th century.National Gallery of Art/NGA Images.

第2页：（上）ukartpics/Alamy Stock Photo;（下）map by Jacob Abbott Cummings as part of his *Atlas of Ancient and Modern Geography,* 1816. Yana & Marty Davis Map Collection,Museum of the Big Bend.

第3页：（上） *Pat Lyon at the Forge*, painting by John Neagle, 1827. Museum of Fine Arts,Boston;（下）undated illustration of Samuel Slater’s mill in Pawtucket, Rhode Island. The Joseph Bucklin Society.

第4页：Advertisement for the McCormick reaper and twine binder. Front page of *The Abilene Reflector* (Abilene, Kansas), May 29, 1884. *Chronicling America: Historic American Newspapers.* Library of Congress.

第5页：Drawing from Eli Whitney’s patent for the cotton gin, March 14, 1794. Records of the Patent and Trademark Office, National Archives.

第6页：（上）Broadside of Sheriff’s Sale, notice about a sale of slaves (facsimile), August 13, 1845. Missouri Historical Society; （下）illustration of the Erie Canal from “Summer Excursion Routes,” catalogue by Sunshine Publishing Company, Philadelphia, 1881.Digitized by the Sloan Foundation. Library of Congress.

第7页：The room in the McLean House, at Appomattox Court House, in which General Lee surrendered to General Grant. Lithograph. Major & Knapp, Library of Congress.

第8页：（左上） Library of Congress via Corbis Historical/Getty; （右上） photo 12/Alamy Stock Photo; （左下） photograph of prospector by L. C. McClure, 1850. Wikimedia Commons.

第9页：Advertisement for the Pony Express, then owned by Wells, Fargo & Company, 1861.Smithsonian National Postal Museum.

第10页：Artist W. H. Jackson; photo MPI via Getty.

第11页：*American Progress* by John Gast, 1872. Library of Congress, Prints and Photographs Division.

第12页：（上）Photograph of Engine No. 133, U.S. Military R.R., City Point, Virginia, by Mathew Brady, ca. 1860–1865. U.S. National Archives; （下）Everett Collection Inc./Alamy Stock Photo.

第13页：*The Great East River Suspension Bridge*, published by Currier & Ives, New York.Chromolithograph, 1883. Library of Congress, Prints and Photographs Division.

第14页：Illustrations of operations in a steel mill by Alfred R. Waud. Wood engraving, 1876.Library of Congress.

第15页：（上）Bettmann via Getty；（下）Buyenlarge via Archive Photos/Getty.

第16页：（上）KGPA Ltd./Alamy Stock Photo；（下）Interim Archives via Archive Photos/Getty.

插图第二部分

第1页：（上）Photograph of John Pierpont Morgan, circa 1902. Library of Congress；（下） photograph of John D. Rockefeller. Studio portrait by Oscar White. 360.org.

第2页：（上）Photograph of Andrew Carnegie, circa 1913. Library of Congress；（下）1902 photograph of John J. Hill by Pach Brothers; published in *The World's Work: A History of Our Time,* Doubleday, Page & Company, 1916. Uni versity of Toronto.

第3页：（上） Photograph of Thomas Edison in his lab. U.S. Department of Energy；（下） photograph of William Jennings Bryan and group by Harris & Ewing, 1908. Library of Congress.

第4页：Photograph of William Jennings Bryan at the 1908 Democratic National Convention,1908. Library of Congress.

第5页：Stock montage via Getty.

第6页：（上）Bettmann via Getty；（下）workers installing engines on the Ford Model T assembly line at the High land Park plant, 1913. Ford Motor Company.

第7页：（上）Everett Collection Inc/Alamy Stock Photo；（下）The New York Historical Society via Getty.

第8页：（上）Fox Photos via Hulton Archive/Getty；（下）Rolls Press/Popperfoto via Getty.

第9页：Science History Images/Alamy Stock Photo.

第10页：Universal Images Group via Getty.

第11页：（上）Sheldon Dick via Hulton Archive/Getty；（下）ClassicStock/Alamy Stock Photo.

第12页：（上）Library of Congress via Corbis Historical/Getty；（下）Corbis Historical via Getty.

第13页：（上）Courtesy of the Advertising Archives；（下）Bettmann via Getty.

第14页：（上）Hulton Archive via Getty；(center) ClassicStock/Alamy Stock Photo；（下）Tim Boyle via Getty.

第15页：（上）Universal History Archive via Getty；(center) Courtesy of the Advertising Archives；（下）INTER FOTO/Alamy Stock Photo.

第16页：（上）Kenneth Cantrell via ZUMA; （下）Stefano Politi Markovina/Alamy Stock Photo.

图表

图 1－1： Discount on Continental Currency vs. Amount Outstanding: Eric P. Newman, *The Early Paper Money of Amer ica, Fifth Edition*. Iola, Wisconsin: Krause Publications, 2008,pp. 61－71, 481.

图1－2：Nonfarm Business Operating Rate: National Bureau of Economic Research, Index of American Business Activ ity for United States ［M12003USM516NNBR］, retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; https://fred.stlouisfed.org/series/M12003USM516NNBR. Federal Reserve Board, Institute for Supply Management, U.S.Bureau of Economic Analysis.

图2－1：Average Price of Prime Field Hand in New Orleans: Susan B. Carter, Scott Sigmund Gartner, Michael R. Haines, Alan L. Olmstead, Richard Sutch, and Gavin Wright,editors, *Historical Statistics of the United States: Millennial Edition*. New York: Cambridge University Press, 2006. Series Bb209, vol. 2, p. 381.

表2－1：Taxable Property in the Confederacy, by State: 1861: *Historical Statistics*, series Eh50 and Eh57, vol. 5, p. 787.

图2－2：Real Gross Domestic Product per Capita: Richard Sutch, “National Income and Product,” in *Historical*

Statistics; Richard Easterlin, “Interregional Differences in Per Capita Income,Population, and Total Income, 1840－1950,” in The Conference on Research in Income and Wealth, *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, Princeton: Princeton University Press,1960; Peter H. Lindert and Jeffrey G. Williamson, “American Incomes 1774－1860,” in NBER Working Paper Series, Working Paper 18396, National Bureau of Economic Research: 2012. Re trieved from http://www.nber.org/papers/w18396.pdf; Willard Long Thorp and Hildegarde E. Thorp, “The Annals of the United States of America,” in Willard Long Thorp, *Business Annals*, National Bureau of Economic Research, 1926.

图 2－3 ： Confederate Money Stock and Price Level: *Historical Statistics*, series Eh118 and Eh128, vol. 5, pp. 792－793.

表2－2：Farms and Farm Output in the Confederate States: Historical Statistics, series Eh8－Eh39, vol. 5, pp. 784－785.

图3－1：Nonfarm Business Productivity and Innovation: See discussion in Appendix: Data and Methodology.

图3－2：Miles of Railroad Built: *Historical Statistics*, series Df882, Df883, and Df884, vol. 4, p.917; *Historical Statistics*, series Df928, vol. 4, p. 923.

图3－3：Wholesale Price of Bessemer Steel: *Historical Statistics*, series Cc244, vol. 3, p. 213.

图3－4：Price of Kerosene and Crude Oil: Ethel D. Hoover, “Retail Prices After 1850,” in The Conference on Research in Income and Wealth, *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, Princeton: Princeton University Press, 1960; National Bureau of Economic Research, http://www.nber.org/databases/macrohistory/contents/chapter04.html,Series 04091 and 04182, U.S. Energy Information Administration.

图4－1：Wholesale Price of Steel: *Historical Statistics*, series Cc244 and Cc245, vol. 3, p. 213.

图4－2：U.S. Patents Issued for Inventions: *Historical Statistics*, series Cg31, Cg32, and Cg33,vol. 3, p. 427.

图5－1、图5－2：U.S. Government Expenditures and U.S. Federal Government Expenditures:See discussion in Appendix: Data and Methodology.

图5－3：U.S. Voter Participation Rate: *Historical Statistics*, series Eb153, vol. 5, p. 173; U.S.Census Bureau, Federal Election Commission.

图5－4：Prices and Wages: *Historical Statistics*, series Ba4218, vol. 2, p. 256; *Historical Statistics*,series Ca13, vol. 3, p. 23; *Historical Statistics*, series Cc86, vol. 3, p. 175; *Historical Statistics*, series Cc114, vol. 3, p. 181.

图6－1：Workers Involved in Strikes: *Historical Statistics*, series Ba4955 and Ba4962, vol. 2,pp. 354－355.

图 6 - 2 ： U.S. Ad Spending: https://galbithink.org/ad-spending.htm.

图7 - 1： Dow Jones Industrial Average: *The Wall Street Journal.*

图7 - 2：U.S. Official Gold Reserves: Annual Report of the Secretary of the Treasury, various years, https://fraser.stlouisfed.org/title/194; International Monetary Fund.

图7 - 3：Union Membership: *Historical Statistics*, series Ba4783 and Ba4788, vol. 2, p. 336.

图 8 - 1 ： U.S. Workers Employed in Manufacturing: *Historical Statistics*, series Dd4 and Dd5,vol. 4, p. 579; U.S. Bureau of Labor Statistics.

图 8 - 2 ： U.S. Foreign-Born Population: *Historical Statistics*, series Aa22 and Aa32, vol. 1, p.36.

图9 - 1：Growth Rate of Private Business Output per Hour: U.S. Bureau of Labor Statistics.

图9 - 2：U.S. Official Gold Reserves: Annual Report of the Secretary of the Treasury, various years, https://fraser.stlouisfed.org/title/194; International Monetary Fund.

图9 - 3：U.S. Motor Vehicle Sales by Origin: *Historical Statistics*, series Df347, Df348, Df350,and Df351, vol. 4, p. 832; U.S. Bureau of Economic Analysis; Thomas H. Klier,

“From Tail Fins to Hybrids: How Detroit Lost Its Dominance of the U.S. Auto Market,” in *Economic Perspectives,* vol. 33, no. 2, 2009, Federal Reserve Bank of Chicago; *Ward’s Automotive Yearbook, 2012*, Ward’s Automotive Group, Penton Media Inc., Southfield, Michigan,2012.

图9－4：U.S. Steel Statistics: U.S. Geological Survey, 2014, iron and steel statistics, in T. D.Kelly and G. R. Matos, comps.; historical statistics for mineral and material commodities in the United States, U.S. Geological Survey Data Series 140, retrieved from http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/historical-statistics/.

图10－1、图10－2：U.S. Consumption of Selected* Mineral Commodities: U.S. Geological Survey, 2014, various statistics, T. D. Kelly and G. R. Matos, comps.; historical statistics for mineral and material commodities in the United States, U.S. Geological Survey Data Series 140, retrieved from http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/historical-statistics/.

图11－1：U.S. Imports by Country of Origin: International Monetary Fund.

图11－2：U.S. Business Sector Productivity Growth: U.S. Bureau of Labor Statistics.

图12－1：Gross Domestic Savings and Government Social Benefits: U.S. Bureau of Economic Analysis.

图12－2：Capital Stock and Productivity: U.S. Bureau of Economic Analysis; U.S. Bureau of Labor Statistics.

图12－3：Share of Cash Flow Businesses Choose to Convert into Fixed Assets: U.S. Bureau of Economic Analysis; National Bureau of Economic Research.

图12－4：Pages in the Code of Federal Regulations: George Washington University Regulatory Studies Center.

图12－5：Federal Debt Held by the Public: Congressional Budget Office.

图13－1：U. S. Commercial Banks: Office of the Computer of the Currency; Federal Deposit Insurance Corporation.